

Gabriel TORTELLA: *La revolución del siglo XX*, Madrid, Taurus, 2000, 430 pp.

A diferencia de lo que ocurre entre los profesores universitarios en el mundo anglosajón, dentro de los investigadores de la historia económica española existe una escasa tradición de abordar el análisis de los grandes temas sobre el pasado con un estilo directo y comprensible para un público mucho más amplio que el reducido grupo de los especialistas. Son esas obras que plantean nuevas interpretaciones históricas, a menudo polémicas pero siempre sugestivas, que precisamente por no estar escritas pensando en el resto de los miembros de la comunidad científica presentan las tesis defendidas sin el lastre de las notas a pie de página y las prolijas explicaciones cargadas de matices que impone la presentación de resulta-

dos en los trabajos académicos. Son esas síntesis que, independientemente del grado de acuerdo que susciten en cada lector, articulan una explicación de los grandes procesos históricos tratando de arrojar luz sobre lo que, en última instancia, constituye el fin de nuestro trabajo: comprender mejor el presente dilucidando los aspectos fundamentales del pasado.

Este libro de Gabriel Tortella forma parte de ese tipo de obras tan poco frecuentes entre nosotros y contribuye, por tanto, a romper con una de las carencias más evidentes del quehacer de los historiadores económicos en España. No sorprende que sea él quien acometa la tarea, puesto que ya fue pionero, dentro de nuestra área, en la elaboración

de obras de difusión de nuestros conocimientos sobre la evolución económica de España con *El desarrollo de España contemporánea*, fundamental en el apoyo a la labor docente. Y, previamente, fue él también quien abordó el ímprobo esfuerzo de articular una explicación comprensible de los elementos básicos de la ciencia económica para los historiadores, en la *Introducción a la economía para historiadores*, que publicara Tecnos en 1986.

Tras aquellas iniciativas irrumpe ahora en el terreno de las síntesis interpretativas, con un libro sobre el siglo que acaba de terminar destinado no sólo a quienes nos dedicamos a la historia de la economía sino, fundamentalmente, a todos aquellos interesados en comprender mejor las complejas vicisitudes de la centuria. Y lo hace, como él mismo explica y se constata con rotundidad a medida que se avanza en la lectura de *La revolución del siglo xx*, con un libro de historia. Esto es, sin preocuparle si los rasgos a considerar pueden encorsetarse dentro de lo que se considera el objeto de nuestra disciplina. Un atributo imprescindible de esta última aportación por cuanto su objetivo es identificar el elemento conductor común de las transformaciones más relevantes de índole económica pero también social y política que han tenido lugar durante el siglo xx siguiendo una línea de análisis con claras influen-

cias de Marx, Schumpeter o Keynes, por quienes Gabriel Tortella no oculta su admiración.

De esta forma, aun cuando los diferentes capítulos están llenos de aproximaciones novedosas y de síntesis tan comprensibles como brillantes sobre los principales hechos que jalonan el siglo pasado, el núcleo central que articula la argumentación desarrollada en el libro es que la gran revolución del caleidoscópico siglo xx ha sido la consolidación de la democracia. Un sistema político que ha avanzado a medida que se desarrollaban las economías, de forma que si el siglo xx es el siglo de la democracia es porque también es el del desarrollo. Según Gabriel Tortella ha sido el tremendo aumento del nivel de vida durante el mismo el que ha permitido que ésta, conocida desde la Grecia antigua como el menos malo de los sistemas de organización cívica, se convirtiera en un sistema político estable en las sociedades económicamente más ricas.

En otras palabras, la tesis del libro es que el logro de un cierto nivel de desarrollo económico constituye una condición necesaria, aunque quizá podría añadirse que no suficiente, para la consolidación de la democracia. Un planteamiento explícita y, sobre todo, implícitamente rechazado desde numerosos puntos de vista, y para muy diversos períodos históricos, pero cuya con-

firmación, como se muestra en *La revolución del siglo xx*, se encuentra en la tozudez de los hechos que conforman tanto su trayectoria histórica como el mundo en la actualidad. Y una tesis, además, que pone de relieve las ingentes dificultades a las que se enfrenta la difusión de la democracia en un planeta en el que el 80 por 100 de sus habitantes viven en el subdesarrollo.

Como es fácil deducir, argumentar una tesis como la anterior requeriría considerar la interacción continua entre economía, ideología, técnica, estructura social, etc. De ahí que, para cubrir su objetivo, Gabriel Tortella entrelace la evolución económica con los desarrollos políticos y sociales formando un único hilo conductor al que sirve de base la cronología. Con ello el libro trasciende el género del ensayo, en el que a menudo se explican menos cosas que las que se dan por sabidas, para ser una interpretación novedosa y una breve historia del mundo durante el siglo xx que, escrita con gran agilidad, recoge en sus páginas una gran cantidad de información y ofrece un relato fácilmente comprensible de sus principales acontecimientos. La combinación de estos dos planos es tan estrecha que el libro puede servir como texto de referencia para cursos introductorios a la historia del siglo xx en los que se persiga superar la artificiosa separación que, en eras de la espe-

cialización, hemos establecido entre los diferentes ámbitos de la historia.

Así, Gabriel Tortella desarrolla en los doce capítulos comprendidos entre las páginas introductorias y la conclusión una exposición tan amena como sólida sobre el siglo pasado. Tras plantear en el capítulo introductorio el enigma que supone la coexistencia de un elevado nivel de turbulencias, inestabilidad y violencia con un no menos elevado crecimiento económico, el libro recorre las grandes etapas de la centuria. Desde la *Belle époque* hasta la situación al concluir el mismo, pasando por las dos guerras mundiales, los fascismos o las que denomina las eras de Keynes y Friedman. Con un lenguaje que destaca por su sencillez, sólo matizada quizá al abordar los aspectos monetarios, se pasa revista a los procesos fundamentales que tuvieron lugar en cada una de ellas; los avances y retrocesos de la democracia hasta su consolidación en los países desarrollados en la etapa posterior a la Segunda Guerra Mundial. Y aunque Europa recibe una atención preponderante, no queda fuera del análisis la evolución de Estados Unidos, en especial a partir de los años veinte, o la de Japón. Ni tampoco la del Tercer Mundo, ese cajón de sastre formado por los denominados pueblos sin historia, cuya población supera las tres cuartas partes de la del planeta y cuya situación económica consti-

tuye, como se subraya, uno de los problemas más serios que tiene planteada la Humanidad.

Como no podía ser de otra manera, la tesis central del libro y la argumentación desplegada para demostrarla tienen un carácter esencialmente polémico por muchos motivos, entre los que destacan, al menos, dos. Por un lado, por cuanto como toda obra que plantea una nueva interpretación de los problemas que nos preocupan a todos, los lectores que no se identifiquen con la tesis central defendida en la misma se encontrarán ante una valoración de los acontecimientos muy distinta a la suya. Por mencionar un único ejemplo: quienes participan de la opinión de Hobsbawm de que el acontecimiento decisivo para comprender lo ocurrido entre 1900 y 2000 fue la revolución soviética de 1917, discreparán radicalmente de la tesis de Tortella. Para él la revolución rusa ha sido una aberración de la verdadera revolución del siglo XX: la democrática. Lo cual no le lleva a negarle a los acontecimientos de octubre de 1917 su importancia al resaltar los profundos ecos y repercusiones sociales que tuvieron en todo el mundo y sus reverberaciones a lo largo de todo el siglo.

Y por otro lado, porque al articular la explicación en función del avance de la democracia, algunos lectores pueden encontrar insuficiente la atención dedicada a aspec-

tos relacionados con los restantes hechos tratados en cada uno de los capítulos. O, incluso, considerar simplificada en exceso la descripción de algunos de ellos y/o disentir de la síntesis realizada. De nuevo, por mencionar un único caso, el peso que el libro otorga a los factores monetarios, del patrón oro a la aceleración de la inflación a partir de los años sesenta, suscitará el desacuerdo de quienes comparten una explicación más relacionada con factores reales como el proceso de *catching up* del resto de las economías desarrolladas respecto a Estados Unidos.

Pero desde mi punto de vista todo lo anterior forma parte de los méritos del libro, cuyo contenido, en un ambiente intelectual más denso que el nuestro, provocaría a buen seguro un debate tan encendido como saludable. No sólo sobre su tesis central y sus consecuencias sobre los planteamientos con que se abordan un buen número de investigaciones sobre la centuria. También, por ejemplo, sobre la sucinta caracterización del sistema liberal burgués y del socialdemócrata recogida en el capítulo primero, la relevancia concedida a la influencia comunista en la «planificación flexible» en Europa occidental, las relaciones entre democracia e instituciones no directamente elegidas o el diagnóstico de la situación internacional al concluir el siglo.

Porque el propósito del autor no ha sido elaborar un manual que recopile el estado de los conocimientos sobre la historia del siglo xx y menos todavía sobre su economía. Su objetivo, como queda explicitado en el prólogo, es mucho más ambicioso y una de las implicaciones directas de plantear abiertamente una interpretación propia es la necesidad de articular una nítida línea argumental. Y para exponerla con claridad y contundencia en un número de páginas modesto, ello exige una limitada atención a los aspectos secundarios y requiere, como repetidamente se subraya en el texto, simplificar la descripción de los procesos históricos para concentrarse en aquellos que son relevantes para su propósito.

Lograr este objetivo, con un texto bien escrito, lleno de información y comprensible para la mayoría de los ciudadanos con conocimientos básicos de historia y de economía, es una tarea de una dificultad indiscutible y requiere unas habilidades

y conocimientos nada habituales. Gabriel Tortella ha tenido la valentía de lanzar una nueva interpretación, su interpretación, sobre la revolución del último siglo a las aguas en exceso tranquilas de las cómodas concepciones aceptadas. Aquellas que, entre otras muchas cosas, ignoran la afirmación de uno de los fundadores de la ciencia económica de que «la fatal tendencia de los hombres a dejar de pensar en un asunto cuando creen que está claro, es la causa de la mitad de sus errores». Su iniciativa es una contribución tan oportuna como brillante para comprender lo ocurrido en el siglo xx y supone un desafío innegable para la renovación de la agenda investigadora. No sólo para quienes concentramos nuestro trabajo profesional en los aspectos económicos del pasado, sino para todos los historiadores. Falta saber si sabremos aprovecharlo.

Jordi PALAFOX GÁMIR  
Universidad de Valencia

Carlos MARICHAL: *La bancarrota del virreinato. Nueva España y las finanzas del imperio español, 1780-1810*, México, Fondo de Cultura Económica, El Colegio de México, 1999, 366 pp.

El estudio de la configuración y caída de los imperios ha sido un tema recurrente en la historiografía

mundial. La comprensión del inicio y el final de las distintas formas de colonialismo que los diferentes paí-

ses de la actual Unión Europea han establecido en distintas épocas en América, Asia, África y Oceanía ha sido motivo de constantes análisis desde distintas posiciones historiográficas. A bastantes de los historiadores de los países colonizadores les ha preocupado comprender de qué forma los territorios coloniales ayudaron o retrasaron el crecimiento y desarrollo de los territorios metropolitanos. A muchos de los historiadores de los espacios colonizados les ha obsesionado comprender de qué forma las distintas formas de colonización y la relación tan intensa con los mercados externos han perturbado el desarrollo integral y autosostenido de sus economías. Para unos el sector externo representa una de las bases o apoyaturas del crecimiento. Otros interpretan que la fuerte dependencia del exterior es la razón del subdesarrollo. Unos y otros intercambian argumentos y se han enzarzado en interesantes polémicas de las que se han de extraer lecciones importantes. Sin embargo, en pocas ocasiones se tiene la oportunidad de poder leer un libro que combine de forma acertada las dos visiones (la de los territorios coloniales y la de los espacios metropolitanos) desde una perspectiva documentada, a la vez que descontaminada de los apasionamientos que han caracterizado a las distintas posiciones historiográficas señaladas.

Según declara el propio autor en la introducción del libro, la presente investigación tiene como objeto el proponer caminos para explorar y repensar algunas causas de la quiebra final del imperio español. «El objetivo principal del estudio —afirma Carlos Marichal— consiste en centrar la atención en el incremento de las deudas coloniales, pero situándolas en el contexto más amplio del lugar que ocupaba la Nueva España dentro de la Real Hacienda de la monarquía española. En otras palabras, resulta insuficiente un enfoque que se limite al marco de referencia de la administración virreinal, ya que el estudio de la estructura y la práctica de la fiscalidad y las finanzas de un Estado imperial tan antiguo y complejo como el español requiere que se utilicen herramientas conceptuales específicas para abordar este problema. Más concretamente, no puede entenderse su dinámica sin tener en cuenta los complejos flujos de fondos en el ámbito inraimperial, tanto entre colonias y metrópoli como entre las propias colonias hispano-americanas» (p. 18). Sin embargo, hay que subrayar —sigue diciendo el autor— que el propósito de la obra no se restringe a una mera cuantificación de los recursos fiscales que iban y venían en distintas direcciones por los océanos Atlántico y Pacífico, sino que tiene como meta esencial ayudar a reflexionar

sobre el tema (que está preocupando últimamente de forma intensa tanto a científicos sociales como a políticos y economistas) de la relación entre la capacidad de captación de recursos fiscales y la estructura y fortaleza del Estado.

El libro está compuesto por ocho capítulos. Cada uno plantea un problema específico, pudiéndose leer por separado, pero todos ellos forman un conjunto armónico. En el primer capítulo («Los gastos imperiales y el virreinato de la Nueva España: costos fiscales del colonialismo, 1760-1810») se explora el lugar que ocupaba el virreinato de la Nueva España dentro del contexto del sistema imperial español durante la segunda mitad del siglo XVIII y la primera década del siglo XIX. Se argumenta que, dada la potencia económica del virreinato y las relaciones comerciales y financieras que tenía con otras regiones tanto dentro como fuera del propio sistema imperial español, la Nueva España puede ser considerada como una «submetrópoli». En consecuencia, se afirma que no es posible comprender la complejidad de la fiscalidad de este virreinato sin partir del contexto intrainperial e internacional. En el segundo capítulo («Auge o crisis fiscal en el México borbónico») se analizan las tendencias del ingreso de las distintas tesorerías novohispanas con la intención de ratificar que las políticas fiscales

adoptadas desde la década de 1760 durante el reinado de Carlos III cosecharon triunfos irrefutables al comprobarse un aumento incuestionable de los niveles globales de recaudación. Una mejor gestión en la administración, una mayor presión fiscal y una extensión de las obligaciones impositivas se aducen como las causas más importantes para explicar este aumento en la recaudación. En el capítulo tercero («Las guerras imperiales y los préstamos novohispanos, 1780-1800. Orígenes de las políticas de endeudamiento en el virreinato: la coyuntura de 1779-1783») se explica que este aumento de la recaudación alcanzó un techo hacia 1790, por lo que la Corona, ante las siempre crecientes necesidades de metales preciosos, se vio obligada a someter al virreinato a un proceso de endeudamiento, que se llevó a cabo tanto de forma coactiva como voluntaria. En el capítulo cuarto («La Iglesia novohispana ante la crisis financiera imperial») se indica que la Iglesia fue la que donó más recursos durante los últimos años de la época colonial y que esta fuerte presión fiscal se tradujo en fuertes fisuras y tensiones entre la Iglesia y la Corona. En el capítulo quinto («Napoleón y el destino de la plata mexicana, 1805-1808») se estudia la vinculación entre las políticas de endeudamiento de la Real Hacienda metropolitana y la colonial en la primera

época de las guerras napoleónicas. Se subraya que la mayor parte de los fondos de la Consolidación reunidos en la Nueva España entre 1805 y 1808 se destinaron a liquidar una serie de deudas contraídas con Napoleón. Carlos Marichal pone en evidencia que las importantes sumas recopiladas a través de la Consolidación de Vales Reales fueron a parar finalmente a manos de la tesorería francesa en vez de a las arcas de Carlos IV como se había repetido usualmente hasta la fecha. En el capítulo sexto («Entre España y América: la Real Hacienda y el consorcio Gordon y Murphy, 1806-1808») se analiza cómo la Real Hacienda española intentó evitar la pérdida de su control sobre los flujos transatlánticos de mercancías y de plata entre 1805 y 1808 utilizando una serie de contratos con varios consorcios mercantiles-financieros internacionales, siendo uno de los más importantes el realizado con la casa comercial Gordon & Murphy. En el capítulo séptimo («Las remesas de plata de México y las Cortes de Cádiz, 1808-1811») se estudia la situación de las finanzas imperiales desde 1808 hasta 1811, explicando cómo con motivo de la invasión napoleónica a la Península Ibérica se puso en práctica una campaña financiera en los territorios coloniales americanos con el fin de aumentar los ingresos de la Corona con los

que hacer frente a los crecientes gastos derivados de la guerra.

En las Conclusiones («Fiscalidad y deuda hacia fines del régimen colonial») se realiza un balance general de la situación fiscal y del cúmulo de deudas que pesaban sobre el erario colonial a partir del estallido de la insurgencia y se explica que todo ello contribuyó a precipitar la bancarrota definitiva de la administración colonial de la Nueva España a comienzos del siglo XIX (1810-1820). Se pone de manifiesto con ello que las crisis de la Hacienda y el resquebrajamiento del sistema imperial no fueron una mera coincidencia cronológica. Todas las piezas del complejo rompecabezas imperial estaban interconectadas entre sí y, a su vez, el conjunto estaba imbricado en el juego de intereses económicos, políticos y financieros internacionales. La lección a la que se llega es clara: para comprender las finanzas de la Corona hay que estudiar las dinámicas coloniales y en especial las del virreinato de la Nueva España por el importante papel que desempeñaba en el conjunto, pero ello no es suficiente, ya que a su vez hay que investigar minuciosamente el contexto internacional, al descubrirse que existían múltiples y complejas redes que trascendían los ámbitos virreinales, coloniales, metropolitanos e incluso imperiales.



La obra está excelentemente construida desde el punto de vista de la historia económica. Quizá habría que insistir más de lo que se hace en el hecho de que la deuda externa, y en particular los donativos y préstamos que realizaban los grupos de poder de las regiones coloniales a la Corona, eran utilizados en bastantes ocasiones en el contexto de las relaciones Metrópoli-colonias de una sociedad de Antiguo Régimen como un mecanismo de extracción de beneficios políticos por los grupos indios. En la práctica, era una forma de «comprar» privilegios y exclusiones a cambio de donar una cierta cantidad de recursos dinerarios. Se ayudaba a financiar el sistema imperial pero no de forma gratuita, sino a cambio de conseguir mayores márgenes de beneficios e influencia políticos. Es evidente que el problema se originó cuando, a finales del reinado de Carlos IV y más particularmente durante el período de influencia de Godoy, las «donaciones» y los «préstamos» comenzaron a dejar de ser correspondidos con las consiguientes contraprestaciones que esperaban los grupos indios. Fue el momento en el que se planteó la independencia. La transformación de la Real Hacienda imperial a finales del siglo XVIII y comienzos del XIX, al dejar de funcionar como una maquinaria de redistribución de favores y de influencias y, por tanto,

no ayudar a mantener cohesionadas a las distintas piezas de todo el sistema imperial, se tradujo en una pesada carga que funcionaba esencialmente en beneficio de la Metrópoli. Es explicable, en consecuencia, que los grupos acaudalados indios comenzaran a ver las ventajas que les reportaba la ruptura de las relaciones de dependencia con respecto a la Madre Patria. Desde esta misma perspectiva habría que comprender que el gasto bélico realizado en territorios coloniales era utilizado como una forma para ayudar a reducir las remisiones de excedentes hacia la Península. Al aumentar al máximo posible los gastos realizados en los territorios coloniales se reducían los beneficios coloniales netos que extraía la Metrópoli.

Por todo ello, sería conveniente subrayar más la relación entre «préstamos» dinerarios realizados por los grupos de poder coloniales y la captación de privilegios políticos por los mismos grupos como compensación al servicio realizado a la Monarquía. Esta ecuación ayuda a comprender cómo en sociedades del Antiguo Régimen el aumento de los ingresos de la Corona realizado a través de partidas «extraordinarias» se podía acabar traduciendo en la práctica en una pérdida de poder del monarca. Mayores ingresos no suponían así un refuerzo del poder del monarca y, por tanto, una vigorización del sistema de «dominación», sino preci-

samente un mayor compromiso y colaboración de los distintos grupos que conformaban el sistema imperial al permitirse una mayor participación en el juego de reciprocidades del conjunto. Parece, por tanto, inapropiado extrapolar para las sociedades del Antiguo Régimen coloniales la tesis de aquellos analistas que, partiendo de la estructura y funcionamiento de la Hacienda Pública propia de un Estado liberal, plantean la ecuación de la correspondencia de aumento de los ingresos con un reforzamiento del Estado.

El profundo conocimiento que el autor tiene de la historiografía de los casos de Gran Bretaña, Francia, Alemania y Estados Unidos, entre otros, así como su virtuoso manejo de las fuentes primarias, hacen de esta obra un texto de referencia obligado para un colectivo bastante numerosos de usuarios. Llama la

atención la excelente combinación que se realiza entre la investigación base y la síntesis de otros casos de estudio. No es habitual encontrar un texto como el presente que permita una lectura múltiple. Los historiadores mexicanistas encontrarán un texto claro sobre la fiscalidad del virreinato y la producción de plata; los hispanistas constatarán la importancia que tenían las remesas de caudales de los territorios coloniales ultramarinos tanto por su utilidad económica como sociopolítica; y los interesados en la comprensión de los sistemas imperiales y la configuración del mercado mundial hallarán una información novedosa interesante y un cúmulo ingente de reflexiones inteligentes.

Pedro PÉREZ HERRERO  
Universidad Complutense  
de Madrid

Barry EICHENGREEN: *La globalización del capital. Historia del Sistema Monetario Internacional*, Barcelona, Antoni Bosch Editores, 2000, traducción de María Esther Rabasco, 328 pp., glosario, bibliografía, índice.

El Sistema Monetario Internacional, su estructura y evolución han sido y son un tema de interés fundamental, que han generado numerosos estudios e investigaciones. Con ellos se ha pretendido un doble objetivo: por un lado, comprender

los cambios acaecidos en este ámbito y, por otro, intentar deducir lecciones que nos permitan en la medida de lo posible prever la futura evolución del Sistema Monetario Internacional. *La globalización del capital. Historia del Sistema Monetario Inter-*

*nacional* describe y analiza los principales cambios ocurridos a lo largo de los últimos ciento cincuenta años en el ámbito monetario. Para ello, parte del análisis del patrón oro y finaliza con la crisis asiática.

El libro de Barry Eichengreen está basado en las *Gaston Eyskens Lectures* de la Universidad Católica de Lovaina y, a pesar de haber contado con las revisiones del Fondo Monetario Internacional (Departamento de Investigación) y de la Reserva Federal (División de Finanzas Internacionales de la Junta de Gobernadores), el texto mantiene su objetividad y no refleja las opiniones institucionales que cabría esperar. El texto se ve complementado con unas valiosas notas a pie de página, que permiten al lector interesado profundizar en el tema consultando estudios más profundos. Conviene también destacar la cuidada y exacta traducción al castellano de la obra original, realizada por María Esther Rabasco, así como la completísima bibliografía recogida al final del libro.

La obra tiene un título sugerente, reflejando la evolución en la movilidad del capital como uno de los determinantes básicos de los cambios en los sistemas monetarios que se han ido sucediendo desde 1850 hasta nuestros días. Tanto la constitución de la Unión Monetaria Europea como la propia crisis asiática no pueden entenderse si no se

tienen en cuenta el actual contexto de globalización del capital y la ineficacia de posibles controles para limitarla.

El libro está estructurado en seis capítulos claramente diferenciados, de los cuales el primero es un capítulo introductorio y el último queda dedicado a conclusiones. El resto muestra los principales hitos en la construcción del Sistema Monetario Internacional, es decir: el patrón oro (capítulos segundo y tercero), el Sistema de Bretton Woods (capítulo cuarto), y finalmente la gestación y funcionamiento del Sistema Monetario Europeo (capítulo quinto).

De los dos capítulos que el autor dedica al patrón oro, el primero de ellos abarca desde finales del siglo XIX, en que la mayoría de países se van sumando al patrón oro siguiendo las prácticas monetarias de Gran Bretaña, como principal potencia financiera y comercial mundial, hasta la primera guerra mundial. Este período se caracteriza por la inexistencia de controles a las transacciones financieras internacionales y por elevados movimientos de capitales. Tras referirse al bilateralismo y la generalización del patrón oro, Eichengreen explica los distintos tipos de patrón oro y su funcionamiento. Con la aparición del sistema bancario de reservas fraccionarias, se planteó la posibilidad de que una pérdida de confianza acompañada de una retirada masiva de

fondos pudiese provocar la quiebra de un banco, lo que llevó a la intervención gradual de los bancos centrales como prestamistas de última instancia. El funcionamiento del patrón oro en este período, salvo en los países del centro de Europa, no fue muy positivo, según Eichengreen, en parte por la falta de cooperación internacional, y en parte por las fuertes perturbaciones que sufrían los mercados de bienes de los países productores de materias primas. Por otro lado, las características sociales y políticas de estos últimos eran muy distintas de las de los países europeos. En el centro europeo la vigencia del patrón oro supuso un período de estabilidad, del cual fue responsable en gran medida la independencia de los gobiernos que permitía comprometerse a mantener la convertibilidad del oro relegando otros objetivos de política económica.

El tercer capítulo analiza el turbulento período de entreguerras. Tras un breve repaso cronológico, el texto se centra en el caso del franco francés, como primera experiencia de fluctuación, y en la vuelta al patrón oro y los problemas que generó, en un período caracterizado por la Gran Depresión. Según la tesis argumentada a lo largo del libro, la inestabilidad de este período se debió no sólo a las movimientos de capitales, sino que desempeñó un papel fundamental el que los

países, a partir de la primera guerra mundial, se empezasen a enfrentar a la disyuntiva entre objetivos internos y externos, lo que debilitó la credibilidad respecto al mantenimiento del tipo de cambio.

El capítulo cuarto se consagra al análisis del sistema de Bretton Woods instaurado tras la Segunda Guerra Mundial y caracterizado por tipos de cambio fijos pero ajustables. Durante este período, cada vez resultó más difícil aplicar controles de capital, sobre todo en la medida en que se volvió a la convertibilidad de las operaciones por cuenta corriente y se fueron introduciendo innovaciones financieras. Dado que los mecanismos de ajuste que establecía el sistema eran insuficientes, las monedas empezaron a ser víctimas de ataques especulativos. De hecho, lo que permitió que el sistema funcionase fue la cooperación internacional, política y, sobre todo, económica.

Sin embargo, este fuerte incremento de la movilidad del capital precipitó la crisis y desaparición del sistema, dando paso a la generalización de la flotación de los tipos de cambio, período con el que se inicia el capítulo quinto. En él se recoge la experiencia de los tipos flotantes durante las décadas de los setenta y ochenta, centrándose posteriormente en la experiencia europea como uno de los intentos de volver a un sistema estable de tipos de

cambio y, sobre todo, de mantener y profundizar en la cooperación económica que culminaría con la Unión Económica y Monetaria. En este contexto monetario, los países en vías de desarrollo con mercados financieros estrechos son los que más han sufrido las consecuencias de esta evolución, que en muchos casos se han traducido en crisis monetarias en las décadas de los ochenta y de los noventa.

Hay que resaltar que *La globalización del capital. Historia del Sistema Monetario Internacional* viene a

cubrir una importante laguna de literatura en castellano sobre el tema. El texto no es un estudio cronológico, sino que se centra en los aspectos monetarios más relevantes, para analizarlos en detalle. Finalmente, es importante recalcar la amenidad de la exposición, lo que hace al libro accesible no sólo a los especialistas en la materia, sino a todos los estudiantes de historia y economía.

Ana FERNÁNDEZ-ARDAVÍN  
Universidad San Pablo-CEU

Peter HAYES, *Industry and Ideology. IG Farben in the Nazi Era*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001, 412 pp.

El ocuparse de temas históricos del máximo interés, de los que trascienden fronteras nacionales y disciplinarias y continúan incidiendo de forma visible en la realidad política, social y económica de la población viva, tiene por supuesto muchas ventajas para el investigador, pues le garantiza la inmediata atención del público —académico y no académico— y una simultánea incorporación a los debates —académicos y no académicos— en curso. Pero tanta atención, claro está, comporta también riesgos, como la descalificación o el contraataque automáticos por parte de los expertos mejor

establecidos, por ejemplo, o la rápida obsolescencia a causa de la aparición de nuevas fuentes o la publicación de trabajos similares. Nada de esto le ha ocurrido, sin embargo, al libro que Peter Hayes publicó en 1987 sobre la relación de los industriales alemanes con Hitler en el ejemplo de la IG Farben, la mayor empresa industrial del país y uno de los símbolos de la colaboración del capital y la tecnología más avanzada con el horror nacionalsocialista. Incluyendo tan sólo una serie de correcciones menores y un prólogo adicional, Cambridge University Press acaba de reeditar esta importante obra.

Hace quince años, el trabajo de Hayes, uno de los mejores discípulos de Henry Turner y miembro por tanto de la competitiva escuela norteamericana de especialistas en historia de Alemania, tuvo un impacto enorme en los historiadores de la empresa de todo el mundo, tanto por sus conclusiones como por su manufactura. La idea que defendía el investigador americano era que los directivos de la IG —o la élite industrial y financiera alemana— no habían apoyado, y mucho menos diseñado, la política económica nazi, sino que más bien se habían visto arrastrados por la misma. La búsqueda de la eficiencia industrial, además del obvio interés por maximizar los beneficios y la necesidad de adaptarse a las nuevas reglas del juego, acabaron involucrando a los gestores del conglomerado químico en algunos de los proyectos más espantosos del Tercer Reich. Dentro de esta idea, interesante en principio sólo para los estudiosos en la historia alemana del siglo xx, latía otra, de gran trascendencia para los historiadores políticos, sociales y económicos en general: que los empresarios, grandes y pequeños, alemanes y no alemanes, son tanto objetos como sujetos de la historia, y que sus decisiones y acciones deben analizarse en consecuencia como parte de un proceso dialéctico lleno de sutilezas, muy distinto del simplismo y de la unilateralidad dominantes en

buena parte de la historiografía marxista y liberal que, desde el final de la Segunda Guerra Mundial, había tratado de demostrar la culpabilidad de los empresarios en la construcción del Estado nazi y, por extensión, de la guerra mundial. A diferencia de la mayoría de sus predecesores en la exploración de este tema recurrente, también, Hayes presentaba sus tesis como el resultado de un impresionante trabajo de investigación empírica llevado a cabo en los archivos públicos de las administraciones de Estados Unidos y de la República Federal y en los archivos privados de las herederas de la IG Farben, Bayer, Hoechst y BASF, todavía poco accesibles entonces a los investigadores. En su alegato por la investigación empírica, Hayes no ocultó su rechazo explícito a los modelos teóricos establecidos y a ciertos conceptos ampliamente aceptados por la historia académica, lo que desató una polémica notable que no impidió, sin embargo, que el libro fuera muy bien evaluado en foros muy distintos, dentro y fuera de Alemania.

El libro en cuestión ofrece una historia mucho más completa que lo que el autor anuncia de la IG y, por extensión, de la industria química germana, desde su brillante despegue en las últimas décadas del xix hasta la derrota alemana de 1945. La brillante síntesis de la primera parte permite, ciertamente, enten-

der la dinámica de esta industria y de sus empresas hasta y durante el Tercer Reich y comprender por tanto algunas de las decisiones más comprometedoras de sus directores en los años de la guerra mundial. Insiste Hayes en señalar que la química alemana continuó siendo tributaria de las condiciones que la habían alumbrado: el apoyo estatal, los mercados de exportación y la especialización basada en una actividad de investigación y desarrollo muy intensa y costosa. Estas tres condiciones hicieron de la IG (gestada a comienzos de siglo y constituida formalmente en 1925 a partir de las empresas más importantes del sector) una institución muy dependiente de la estabilidad política dentro y fuera de las (movedizas) fronteras alemanas, liberal en términos de política comercial y dominada en los despachos de dirección por científicos. La exportación, efectivamente, constituyó una prioridad en las estrategias de crecimiento del consorcio, así como una vía eficaz para afrontar el problema crónico de sobrecapacidad que llevó a la industria química mundial a emprender una intensa cartelización en el período de entreguerras. La investigación, vital en un entorno cada vez más competitivo, tuvo también en las ventas en el exterior una de sus más seguras fuentes de financiación. Sirve este argumento al autor para apuntalar una de las ideas centrales

del libro: que la IG Farben no necesitaba de la intervención, ni mucho menos de los planes autárquicos, de la Administración germana.

Esta intervención —cuidadosamente examinada a lo largo del trabajo— se inició ya en 1931, en el marco de la depresión. Su coincidencia con la incorporación de Warmhold, miembro del consejo de administración de la IG, al Ministerio de Economía explica la tendencia de los investigadores a vincular esta empresa al ascenso del nacionalsocialismo. Hayes, en cambio, explica convincentemente que el proyecto de autarquía económica, materializado en el Plan Cuatrienal de 1936, y que hizo de la gasolina y el caucho sintético una prioridad política, contrariaba seriamente la dinámica de crecimiento del consorcio. Pero las diferencias de opinión surgieron de inmediato. Mientras las secciones más exportadoras (los colorantes, los productos farmacéuticos y de fotografía), bajo la influencia del carismático Duisberg, se oponían a satisfacer los deseos del gobierno, desviando fondos de investigación e inversiones a actividades de incierta viabilidad económica, las secciones más dependientes del mercado interior, con el venerado Bosch a la cabeza, acogieron con más complacencia y, sobre todo, esperanza esos dictados. La línea autárquica significaba naturalmente más intervención y más aten-

ción a las necesidades de Alemania, por lo que las disparidades surgidas a raíz del fichaje de un consejero por el gobierno de Brüning se multiplicaron e intensificaron. Razonablemente, la estructura de negocio de la IG fue transformándose al calor de la carrera autarquista y armamentística. A medida que la presión gubernamental crecía, los ejecutivos de la IG Farben o bien se acomodaban (la mayoría) o bien se oponían (la minoría). Algo similar ocurrió con las opciones y opiniones políticas de quienes ocupaban cargos de responsabilidad en la IG. De acuerdo con Hayes, la IG se mantuvo a distancia del partido de Hitler hasta su victoria en 1933 pero, a partir de entonces, la relación se fue haciendo más de conveniencia que de adhesión. En comparación con otras grandes empresas industriales, además, hubo pocos militantes del partido, y el antisemitismo de la IG Farben fue poco intenso, en ningún caso corporativo. De hecho, algunos de los consejeros y directores judíos hallaron acomodo en filiales extranjeras gracias a las gestiones de la dirección.

La movilización, o militarización, de la IG constituye el punto culminante de esta magnífica investigación. A pesar de los debates internos —a los que el autor presta especial atención—, lo cierto es que la pasión tendió a crecer en el matrimonio de conveniencia entre nazis

y químicos. Varios directores se incorporaron a la administración económica y técnica de la guerra, mientras la dirección del consorcio se plegaba a las directrices de aquella. El resultado, dentro de la IG Farben, fue una transformación radical de la estructura financiera, productiva y científico-técnica de la empresa, cada vez más dependiente de la demanda militar. Al son del imperialismo alemán en Europa central y oriental, la geografía de las inversiones y ventas de la IG también cambió. Hayes se muestra tajante sobre este punto, afirmando que eran los mercados occidentales más desarrollados o prometedores los que interesaban al consorcio químico. Era éste un terreno que los ejecutivos de la IG conocían bien y donde la representación de los intereses y la repatriación de beneficios, entre otras cosas, estaban garantizados. La estrategia internacional de la IG es objeto aquí de un análisis exhaustivo, que sólo ha igualado el historiador autorizado de la IG y de Bayer, Plumpe, en su libro de consulta obligada publicado en 1990 (y que ignora clamorosamente el trabajo que estamos comentando).

Pero la IG Farben de los años nacionalsocialistas estaba movida, sobre todo, por sus directores. En 1987, una de las razones más importantes del impacto (positivo y negativo) de la obra de Hayes fue que



reconstruía la racionalidad, técnica, económica y política, y de la personalidad de quienes tomaron las decisiones más importantes y se enfrentaron a hechos tan estremecedores como el empleo de trabajadores forzados o los campos de concentración (dos temas que Hayes ha abordado en trabajos posteriores a este libro). ¿Por qué se acomodó la IG a las necesidades del autarquismo, primero, y de la guerra después? Ésta es la pregunta clave. En la sombra quedan personas menos importantes —«gente corriente»—, que también se dejaron llevar por Hitler y que son precisamente las que en los últimos años han interesado a investigadores como Goldhagen. La respuesta de Hayes es la siguiente: entablada esa relación de conveniencia, los directores de la IG no pudieron controlar el poder político, pues la supervivencia de la propiedad privada no es sinónimo de supervivencia del poder político privado. Como los líderes de muchas grandes empresas industriales, «los [líderes] de la IG llegaron a ser en el Tercer Reich tan indispensables como influyentes. Su deseo por ser lo primero les hizo ser lo segundo». El verdadero demonio hay, pues, que buscarlo en la racionalidad basada en la eficiencia industrial, que hizo de la IG un fin en sí mismo. La tradición sociológica alema-

na late en este espléndido análisis —técnico y moral— del comportamiento de los empresarios y directivos de las grandes corporaciones del siglo XX.

La mejor prueba del éxito del libro de Hayes, antes de esta segunda edición apenas revisada, es que los trabajos más importantes sobre este tema han seguido la senda iniciada por el autor de *Industry and Ideology*. Entran aquí varias publicaciones de historiadores económicos, como R. J. Overly y Harold James, o historiadores políticos, como el alemán L. Gall. Quienes le han seguido han disfrutado —y están disfrutando— al menos de tres cosas: la progresiva organización y accesibilidad de los archivos privados, facilitado tanto por el acceso a los consejos de administración de una nueva generación como por las iniciativas internacionales periódicas para revisar el pasado y las cuentas pendientes del capitalismo alemán durante la era nazi; la súbita disponibilidad del importantísimo legado de la República Democrática después de 1989; y el permanente interés que suscita el poder económico de Alemania, en particular en la Unión Europea.

Nuria PUIG RAPOSO  
Universidad Complutense  
de Madrid

Miguel Ángel SÁEZ GARCÍA: *Álava en la siderurgia moderna española. San Pedro de Araya (1847-1935)*, Diputación Foral de Álava, Departamento de Cultura, 1999, 276 pp., apéndices, abreviaturas y fuentes, bibliografía e índice, 9,02 euros.

Desde los años ochenta se viene acusando un fuerte aumento de los trabajos en el ámbito de la *business history*, término que englobaría tanto la historia de la empresa como la historia del empresario. El abrir y estudiar archivos de empresas y de empresarios ha enriquecido enormemente la visión que tenemos de la economía española y ha rellenado importantes «huecos» en la historiografía de España. La falta de series de producción y la ausencia de censos industriales hasta mediados del siglo xx eran algunas de estas dificultades a la hora de evaluar el *performance* de la economía española o de reconstruir una contabilidad nacional que permitiera un análisis de largo plazo. La suma de los estudios individuales, sectoriales y regionales realizados sobre empresas y empresarios en estos últimos años contribuyó en gran parte a paliar estas deficiencias que existían a la hora de cuantificar los fenómenos económicos. Y como consecuencia, evaluar la actuación de la economía española hoy día se puede fundamentar sobre unos conocimientos cuantitativos mucho más sólidos del pasado. Ésta ha sido una de las grandes contribuciones de la *business history* en España hasta ahora.

Sin embargo, la motivación principal de estas investigaciones nuevas no era la que hemos enunciado arriba, ya que su dinámica correspondía a otros motivos, como puede ser la importancia de la empresa o del empresario estudiado o la trascendencia del sector dentro de la economía española, el acceso a material de archivo inédito aún por explotar, la relevancia de la hipótesis que se trataba de contrastar, el interés de las autoridades locales por promocionar su pasado empresarial, y la posibilidad de financiar los trabajos de investigación. El trabajo de Sáez García, que a reglón seguido pasaremos a reseñar, reúne la segunda y las dos últimas motivaciones.

El libro se centra en la historia de una modesta factoría siderúrgica de Álava muy vinculada en propiedad y gestión a la familia Ajuria, y cubre casi un siglo de vida empresarial, desde su fundación en 1847 hasta su liquidación definitiva en 1944. Por tanto, no analiza una empresa de importancia dentro del sector de la siderurgia en España. Además, no se plantea a debate ninguna hipótesis dentro de las cuestiones relevantes que siguen abiertas sobre este sector. Sin embargo, no

debemos desdeñar otras aportaciones valiosas y meritorias que aumentan nuestros conocimientos actuales sobre esta actividad empresarial. Por ejemplo, me gustaría resaltar de dichas contribuciones el relato que se hace sobre los primeros acuerdos colusivos entre empresas siderúrgicas (1868-1880), la enumeración de las estrategias que es capaz de desarrollar esta pequeña empresa para enfrentarse a sus circunstancias adversas —entre otras, construyó el primer horno eléctrico en España— y las series temporales sobre la actividad de la empresa que reconstruye el autor.

La obra se divide en seis partes: una introducción a la empresa mediante un análisis de la evolución de su gestión y propiedad, una segunda dedicada a un estudio de su estructura productiva por períodos, una tercera que combina una descripción de la evolución de los mercados siderúrgicos nacionales con un análisis de sus propios mercados, una cuarta consagrada al estudio de la estructura financiera y los resultados económicos de la empresa, una quinta que proporciona un análisis de los trabajadores de la empresa (número, procedencia, salarios y condiciones de trabajo), y unas conclusiones finales.

Se deduce que este estudio contiene todos los ingredientes clásicos de una historia de una empresa a partir de fuentes documentales

internas: gestión y relaciones laborales, producción e innovación tecnológica, comercialización y resultados económicos. Lo más laborioso de esta obra ha sido la reconstrucción minuciosa de los avatares de esta pequeña empresa familiar a través de los libros de contabilidad y de talleres y de los copiadores de cartas y de facturas. Ahí reside el mérito principal del trabajo, frente a la gran mayoría de trabajos que se basan en fuentes de información interna más inmediatos, como las actas y memorias de las empresas. Sin embargo, con una espléndida base de datos reconstruida con mucho esmero, resulta sorprendente la escasez de material gráfico y la falta de métodos cuantitativos más sofisticados que apoyaran la argumentación del autor.

Por otro lado, la lectura del libro de Sáez García me ha sugerido una cuestión central a los debates que permanecen abiertos dentro del análisis de la siderurgia. ¿Cómo logró sobrevivir durante un período tan largo una empresa que producía a una escala tan pequeña y con una fundición al carbón vegetal? ¿Cómo logró sobrevivir la producción tradicional frente al impacto de la modernización y el crecimiento del sector? Esta pregunta no se contesta satisfactoriamente a lo largo del libro. No se esclarece en qué medida contribuyeron las prácticas colusivas, los aranceles prohibitivos, la

especificidad de sus productos, el coste de transporte de sus competidores o su política comercial cautiva a mantener vivo algo tan obsoleto durante tanto tiempo. Un análisis de historia comparativa podría haber puesto estos elementos en perspectiva y haber discriminado entre las diversas respuestas. En Canadá o Suecia, así como en partes de Alemania, Francia, Rusia y Europa oriental se debatían las mismas rivalidades entre carbón vegetal, coque, y entre pequeño y grande,

tradicional y moderno en ciertos momentos de su historia.

En resumen, nos encontramos ante una espléndida *opera prima*, cuyo alto coste de oportunidad no se ve del todo compensado en sus aportaciones. Pero el esfuerzo investigador mostrado augura que una aplicación futura a temas de mayor relevancia ha de resultar muy fructífero.

Stefan HOUP  
Universidad Carlos III  
de Madrid

Miguel Ángel BRINGAS GUTIÉRREZ: *La productividad de los factores en la agricultura española, 1752-1935*, Madrid, Banco de España, 2000, 204 pp., apéndice y bibliografía.

El libro del Dr. Bringas Gutiérrez se plantea como objetivo el análisis de la evolución de la productividad agrícola en España en el largo plazo. El autor presenta su aporte en el marco del debate entre una postura «optimista» según la cual la producción agraria habría crecido a un ritmo mayor que la población durante todo el siglo XIX, especialmente en su segunda parte, y la postura «pesimista» según la cual la producción *per capita* sólo habría aumentado significativamente en los primeros años del siglo XX. La relevancia del tema descansa no sólo en la necesidad de

comprender en detalle el patrón de desarrollo de la agricultura *per se*, sino también en el interés en elucidar si la agricultura española experimentó transformaciones durante el siglo XIX que le permitieran hacer algún aporte al crecimiento económico global o si, por el contrario, su falta de dinamismo se convirtió en una especie de lastre para el desarrollo económico.

El enfoque de Bringas Gutiérrez es ambicioso y no se limita a estimar la producción *per capita*, sino que encara, en los dos primeros capítulos, la investigación de la producti-

vidad de los factores tierra y trabajo respectivamente y, para cada uno de ellos, estima la productividad tanto a través de los precios como de las cantidades para la comparación posterior. Luego se analiza la productividad de la simiente (los rendimientos) en el capítulo III, mientras que el IV está dedicado a la evolución de la productividad total de los factores o tecnología. Lo que se echa de menos en este esquema es la inclusión del capital como factor específico y el análisis del comportamiento de su precio (la tasa de interés), sobre todo cuando entre las explicaciones del crecimiento de la productividad de la última parte del siglo XIX y comienzos del siglo XX se encuentra la mecanización y el aumento del ganado, ambos elementos claramente relacionados con el aumento del *stock* de capital. La información necesaria para estas estimaciones vía precios y cantidades es enorme y el autor la consigue a través de la utilización de algunas fuentes suficientemente conocidas junto a otras recolectadas y procesadas por él mismo y presentadas por primera vez en esta obra. Parte importante de cada capítulo está dedicada a la presentación de estas fuentes, a la explicación detallada de su procesamiento y agregación para disponer de ella en formato utilizable y a la discusión de cuáles podrían ser las limitaciones de las mismas. Una de las virtudes de este libro

radica precisamente en la cantidad de nueva información aportada y en la generosidad en los detalles del origen de la información y la precisión en la descripción de su procesamiento. Esta transparencia permite evaluar la metodología y entender mejor las virtudes y limitaciones del procedimiento utilizado y alienta la discusión tanto metodológica como conceptual.

Una segunda parte de cada capítulo se concentra en la manera en que se interpretan estos datos para producir con ellos conclusiones relevantes. Para estimar la productividad por la vía de las cantidades, el autor obtiene la productividad media a través del cociente entre el producto final y la cantidad de factor empleado. Para construir la estimación vía precios, el autor supone que los mercados relevantes funcionan de manera competitiva, de tal manera que los precios de cada factor reflejan las productividades marginales del mismo. El supuesto de que los mercados de factores eran competitivos seguramente generará discusiones y resquemores, aunque nos parece plenamente aceptable como hipótesis metodológica. Lo que nos parece más claramente discutible es la identificación directa que el autor propone entre el precio de la tierra y su renta, ya que para establecer una relación entre el precio de un activo (la tierra) y el flujo de ingresos que produce (la renta)

creemos imprescindible tener en cuenta la tasa de interés, cuyos cambios en el largo plazo podrían afectar los resultados obtenidos.

Las conclusiones de cada capítulo son inteligentemente incorporadas al debate historiográfico sobre el crecimiento agrícola en el siglo XIX, y el autor caracteriza su estimación de la productividad de la tierra como optimista, al reflejar un importante crecimiento durante el siglo XIX, especialmente en su último cuarto. Diferente es su apreciación de la productividad del trabajo, que no habría crecido nada desde finales del siglo XVIII hasta comienzos del siglo XX. Es interesante la comparación que cierra cada uno de los tres primeros capítulos entre la situación de la agricultura española y la del resto de Europa, en la que se pone de manifiesto que, más allá de las matizaciones que puedan hacerse sobre si existe algún crecimiento en la agricultura española o no, no cabe duda alguna de que el atraso relativo no se corrige y más bien tiende a empeorar a lo largo del período estudiado.

Para analizar la evolución de la tecnología, Bringas Gutiérrez utiliza en el capítulo IV la metodología del *growth accounting*: asume una función de producción homogénea de grado uno e identifica los cambios en la tecnología como los residuos no explicados por los cambios en los factores. Como el mismo autor reco-

noce, la ausencia de fuentes adecuadas hace que no todos los factores de producción sean incluidos en el cálculo (de nuevo el capital, definido de manera amplia, parece el gran ausente) y, por lo tanto, parte del cambio que se le asigna a la tecnología, en realidad está capturando los aumentos de los factores omitidos. Dado que la tecnología habría acelerado su crecimiento a partir de 1870, sería interesante intentar distinguir qué parte de este crecimiento se debe en realidad al aumento de capital, el cual se estima que también aumenta precisamente en este período. Si éste fuera el caso, habría que tener en cuenta que el crecimiento de la productividad tendría que revisarse a la baja.

En resumen: tanto la productividad de la tierra como de la simiente y la tecnología habrían mostrado cierta vitalidad a partir del último tercio del siglo XIX, mientras que la productividad del trabajo habría experimentado poco cambio hasta la primera parte del XX. Por lo tanto, las conclusiones generales del libro sugieren una revisión de la postura historiográfica que caracteriza la agricultura como «estancada», afirmando que ésta no sólo aumentó el producto total sino que ganó en eficiencia antes de 1900. Este libro tiene las características adecuadas para convertirse en referencia en las nuevas investigaciones sobre la evolución histórica de la agricultura espa-

ñola. En él se presentan nuevas fuentes, materializando un minucioso y exhaustivo trabajo de archivo. Como resultado se aportan series más detalladas, y a ellas se aplican técnicas de interpretación económica de reconocida validez en el campo de la economía y de la historia

económica. Seguramente los puntos polémicos de la obra tendrán la gran virtud de estimular nuevas aproximaciones a un problema apasionante.

Esteban NICOLINI  
Universidad Carlos III

Santos MADRAZO: *Estado débil y ladrones poderosos en la España del siglo XVIII. Historia de un peculado en el reinado de Felipe V*, Madrid, Los Libros de la Catarata, 2000.

El libro de Santos Madrazo cabe inscribirlo en el marco de una tradición historiográfica, poco habitual en España, que, tomando por base la trayectoria de ciertos personajes, ligados a la Administración o a las finanzas, va reconstruyendo al hilo de su ejecutoria los principales rasgos de las instituciones en las que desarrollaron su cometido. En nuestro caso, la elección del protagonista —el tesorero general de Hacienda Nicolás de Hinojosa— tiene que ver con la existencia de una documentación específica, aunque por lo que se ve incompleta, relativa al doble peculado cometido en el ejercicio de su cargo, entre 1717 y 1726. A través de tales fuentes, el autor ha podido ir siguiendo las distintas fases de un largo proceso que se extiende desde la inicial incoación del expediente, por desfalco de fondos a la Hacen-

da (1732), hasta su resolución definitiva (1756). A este respecto, destaca la lentitud judicial que envuelve el desarrollo de las averiguaciones, ya que la ejecución de la sentencia, que llevó a la incautación y posterior venta del patrimonio rústico del encausado, tuvo lugar casi treinta años después de su fallecimiento, producido a finales de los veinte.

Pero no es sólo de la lentitud judicial y de la negligencia de los organismos de control de la Hacienda de lo que nos habla este libro. En él, además, el autor ha sabido relacionar de forma oportuna las circunstancias que rodearon el caso con la situación socioadministrativa de la «nueva» Monarquía en el primer tercio del siglo XVIII. De este modo, al hilo del relato de los hechos, encuentran también cabida y son objeto de reflexión, con un

enfoque marxista, desde la especial naturaleza del absolutismo hispánico, hasta la compleja delimitación entre atribuciones públicas e intereses privados; desde las notorias diferencias sociales en la persecución y aplicación de penas por desfalco de fondos a la Hacienda, hasta las tensiones y conflictos de intereses entre facciones rivales en el seno de la «covachuela» cortesana. En lo referente a la corrupción en las altas esferas del Estado, se muestra cómo sigue prevaleciendo una actitud cuanto menos tolerante, dada la concepción todavía vigente que interpretaba «el oficio» en la administración «como beneficio» para el que lo ejercía.

Partiendo de informaciones fragmentarias e incompletas, obtenidas en su mayor parte de los diversos autos y pesquisas que acompañan al expediente, Santos Madrazo ha sabido reconstruir paso a paso la intrincada trama de la corrupción administrativa en el reinado de Felipe V. El «caso Hinojosa», al margen de los interrogantes que lo envuelven, constituye una muestra del peso que tenían los intereses privados en el seno de una Monarquía a la que, de forma equívoca, acostumbra a presentarse como centralista y uniformadora en lo político. Una Monarquía que, olvidando sus iniciales planteamientos reformistas, sucumbe en sus tímidos intentos de modernización administrativa, pese

a la tantas veces repetida apuesta por una organización gubernativa suprema (Secretarías de Despacho) que permitiese relegar a un segundo plano las instituciones tradicionales de carácter judicial (Consejos).

Aunque sean ya muy pocos los partidarios de la idea de un absolutismo en sentido estricto, a la vieja usanza, no por ello el autor deja de dirigir el grueso de sus críticas hacia esas posiciones. Nos muestra cómo, en todo caso, su fortaleza se dirigía únicamente hacia los de abajo, contra los débiles, mientras la complacencia y lenidad imperaban en sus relaciones con los sectores poderosos ligados al aparato de gobierno de la Monarquía. En este sentido, salta a la vista que el asunto Hinojosa constituiría en cierto modo una excepción (como lo fueron, hacia esos mismos años, los casos del marqués de Tolosa y de Verdes Montenegro), encontrando en lo fundamental explicación en los enfrentamientos entre grupos de poder característicos de aquella fase (partidos español y francés), que van a alcanzar una mayor virulencia durante la posterior etapa de Patiño, propiciando su caída.

No sin dificultades, Santos Madrazo ha sabido rastrear la carrera administrativa de Nicolás de Hinojosa, ligando su ascenso al juego de las instituciones en aquellos años. Su trayectoria en la administración, hasta alcanzar uno de los



puestos clave de la Real Hacienda, se completa con informaciones relativas al patrimonio rústico que consiguió ir acumulando en los alrededores de Madrid, producto de su peculado. La descripción de la estrategia seguida por el tesorero hasta conseguir acaparar una buena cantidad de tierras, mediante sucesivas adquisiciones, ajustándose a los criterios dominantes en la época, constituye una de las partes mejor conseguidas del libro, junto al capítulo dedicado al funcionamiento del mercado capitalino de tierras. A este respecto, parece oportuno recordar que la impresión que se desprende de muchas investigaciones sobre la historia de las instituciones suele adolecer de una excesiva frialdad, al optarse habitualmente por un prudente distanciamiento respecto a la trayectoria seguida por los individuos que accedían a los altos cargos del gobierno de la Monarquía. Si bien los cambios promovidos por algunos de estos personajes son suficientemente expresivos de su labor pública, juzgar su trayectoria en la administración o en las finanzas exclusivamente a través de estos logros puede resultar en muchos casos insuficiente. En definitiva, aunque la historia institucional permite calibrar el alcance real de las transformaciones producidas en cada fase, no suelen ser frecuentes las referencias a la ejecutoria de los individuos, los apoyos recibidos, los

motivos de los cambios de actitud, los frecuentes desistimientos, etc. Por ello, las investigaciones de carácter biográfico, o ligadas a determinados sucesos, como la llevada a cabo por Santos Madrazo —que de algún modo recuerda el enfoque utilizado en su día por la recientemente fallecida Carmen Martín Gaité en su obra *El proceso de Macanaz*—, aportan un conocimiento directo sobre acontecimientos que suelen escapar a una visión convencional de los hechos y que, sin embargo, resultan sumamente ilustrativos en su análisis, al aumentar los contrastes que ofrece en la práctica el funcionamiento de las instituciones.

Por lo demás, aunque no acabe de aclararse el fondo de la trama en que se vio envuelto Hinojosa, ni la forma en que se produjo el desfalco de los casi cuatro millones y medio de reales, lo que después de todo resulta lógico, no debe darse por frustrado el objetivo perseguido. Todo lo contrario. Fiel a su propósito, la investigación llevada a cabo da cuenta detallada, en primer lugar, de las vicisitudes atravesadas por el expediente, en un largo peregrinar que acaba con la venta de las tierras que le habían sido incautadas a sus descendientes, en una operación asimismo sospechosa. En segundo lugar, revisa y somete a crítica ciertas convenciones actuales sobre el funcio-

namiento del Estado y la actuación de las *élites* gobernantes en el Antiguo Régimen. Por último, aporta nuevos elementos que permiten profundizar en los motivos de fondo que abonaban el terreno para

el aumento de la corrupción y el saqueo de caudales de la Hacienda.

Juan ZAFRA  
Universidad Complutense  
de Madrid

José JURADO SÁNCHEZ: *El gasto de la Casa Real, su financiación y sus repercusiones hacendísticas y económicas*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales (serie Investigaciones), 2000, 318 pp.

La moderna literatura sobre la Corte en el Antiguo Régimen, pese a su corta andadura de poco más que tres décadas, atesora, sin embargo, riqueza y variedad de contenidos. La poliédrica figura de esta institución ha convocado a historiadores de diferentes especialidades que nos han ido brindando durante los últimos años una reconstrucción historiográfica de sus multiformes planos, desde sus originarios trazos políticos hasta sus dimensiones sociales, culturales y otras. La historia económica no ha estado ausente de esta convocatoria, y si bien su comparecencia no ha sido de las más tempranas ni decididas, ha acabado reconociendo desde sus más altas instancias el interés del tema. El último Congreso Internacional de Historia Económica (Madrid, 1998) incorporó entre sus siempre emblemáticas y selectas Sesiones-A el tema de «La cour comme institution

économique», dándole con ello un claro espaldarazo. En el complejo entramado de la Corte, la Casa del Príncipe ocupaba una posición cardinal, dado que en ella se concitaba y confundía originalmente la gestión de la Casa privada del Rey con la administración de la *res publica*, por mor de la naturaleza patrimonial de la Monarquía. No puede, por tanto, extrañar que la historiografía sobre la Casa esté ocupando un puesto relevante dentro del tema general de la Corte.

La obra que tratamos de reseñar, cuya primera versión, en formato de tesis doctoral, data de 1996, se inscribe en este contexto y constituye una prueba más de la actualidad de la historiografía española que acude puntualmente a otra nueva cita historiográfica. Aunque su autor no sea el único historiador que haya abordado el tema de la Corte y de la Casa Real en España, sí puede ser

tenido como el primero —con el antecedente una vez más de Domínguez Ortiz— que de forma específica y sistemática ha explorado la dimensión económica, y dentro de ésta, la vertiente financiera de la Casa. Concretamente, el objeto central de la obra es reconstruir en el larguísimo plazo que discurre entre 1561 y 1808 las finanzas de la Casa Real española. Puede proponerse que el enfoque del libro es principalmente hacendístico, y de hecho el cuerpo fundamental del mismo se ocupa de las fuentes de financiación de la Casa, los ingresos (cap. III), y sobre todo, y con más detalle, de los gastos, su cuantía y estructura, (caps. IV y VII). Pero de seguido conviene añadir que este enfoque básico, hacendístico, se hace acompañar del estudio de la organización y funcionamiento de una Casa Real (caps. I y II) que llegó a generar 3.000 empleos, entre aristocráticos y plebeyos, así como del examen de su gestión económica, entiéndase, los mecanismos administrativos y contables empleados, amén de las medidas reformadoras implementadas, en orden a controlar el gasto y recabar ingresos (caps. V, VI y VIII); componentes éstos no estrictamente económicos pero que en buena lógica el autor estima imprescindibles para explicar la trayectoria de las finanzas de la Casa. La investigación se cierra desbordando el enfoque central y apuntando hacia

planos hacendísticos y económicos de mayor alcance, si bien son trazados con brevedad: la repercusión de las finanzas de la Casa sobre la hacienda de la Monarquía y en las economías española y madrileña (cap. IX). La primera de estas cuestiones adquiere su sentido en el libro por la necesidad de valorar la interpretación heredada de una historiografía liberal que en el siglo pasado no cesó de incriminar a las Casas Reales de derrochadoras (pp. 109-110) y desde el momento en que se reconoce que «la hacienda real constituyó el sustento casi exclusivo de la Casa Real durante la edad moderna» (p. 76), por carecer el monarca español, al contrario que otros europeos, de ingresos patrimoniales de importancia. Un programa de investigación, en suma, reconociblemente ambicioso y nuevo, que pretende desvelarnos los entresijos de un territorio histórico hasta ahora poco transitado.

La ejecución de este programa ha precisado de un descomunal trabajo archivístico de cara a reconstruir series estadísticas de más de dos siglos de duración. Ello constituye un indudable activo de la obra, depreciado empero por las razones que luego se verán. El «descubrimiento» del Archivo General de Palacio significa un activo adicional, al revelar la existencia de nuevos y ricos filones informativos, hasta ahora apenas explotados. A esta apor-

tación empírica, inexorablemente emparejada al nuevo campo de observación, se añade la de sus conclusiones (cap. X): la Casa Real española sobrevivió durante el largo período considerado sin apenas transformaciones en su estructura organizativa, orientándose las reformas acometidas tan sólo a controlar gastos, con resultados efectivos muy dispares, escasísimos en el siglo XVII, mejores en el XVIII; los gastos de la Casa fueron financiados casi en exclusiva con ingresos tributarios de la Real Hacienda; el volumen real del gasto, cuyas partidas principales fueron siempre las de alimentación y mantenimiento de dependencias junto a sueldos (algo más del 75 por 100), se multiplicó entre tres y cuatro veces a lo largo del período observado; este aumento se distribuyó asimétricamente en el tiempo, moderado en los siglos XVI y XVII, con puntas alcistas en los reinados de Felipe III y Carlos II, intenso en el XVIII, con su cenit hacia 1770; en términos relativos, meramente aproximados, este gasto representó, según momentos, entre el 4 y el 10 por 100 del total de los de la Real Hacienda, si bien fue la partida más abultada de sus gastos civiles; en breve, no fue la Casa Real española tan costosa como cierta historiografía había supuesto, y su gasto, aparte de inducir efectos económicos positivos sobre el área metropolitana y rural de Madrid, tenía además, den-

tro del marco institucional del Antiguo Régimen, unas finalidades y «utilidades» que trascienden lo económico.

La obra ha sido redactada con una prosa fluida, lo que revela al hombre de letras que hay tras ella, pero la edición adolece de bastante descuido. La composición en general y la de los cuadros en particular es deficiente, los gráficos en tres dimensiones en modo alguno mejoran la representación, más bien al contrario, y las erratas u omisiones se deslizan con alguna frecuencia. Pero lo importante es que contamos con una obra nueva y con proposiciones historiográficas que antes no podían ser formuladas.

La investigación es, en efecto, nueva pero no novedosa, es más bien clásica, sobre todo en lo que atañe al planteamiento y enfoque principal. Del repertorio de cuestiones que los relatores de la referida sesión del Congreso Internacional de Historia Económica (M. A. Romani y M. Aymard) apuntaron como significativas en el actual momento historiográfico, la obra de Jurado abarcaría dos —«l'organisation des flux financiers» y «la gestion de la cour»—, materias palmaria-mente menos innovadoras que las cuatro restantes, aunque igualmente importantes que éstas. Pero aun dentro de las cuestiones en que se inscribe la obra, su autor opta por los aspectos más clásicos: la cuan-

tificación del gasto total por encima de todo; menos sobre su distribución y menos aún sobre el carácter de ésta y las «utilidades» obtenibles por una institución cuya racionalidad económica discrepaba de la del capitalismo y burguesía emergentes en el Antiguo Régimen. No es que el autor desconozca estos aspectos y la literatura que los sustenta. Reconoce la función semiótica del gasto del príncipe, proyectar imágenes de su poder, grandeza y liberalidad (p. 136), conoce por tanto un enfoque alternativo —o más bien complementario—, propicio para desarrollos analíticos importados de la economía institucional, tal y como lo pergeñan Romani y Aymard en sus apuntes sobre las leyes de la economía política de la Corte, pero no se discurre por ellos sino en contados y reiterativos pasajes (pp. 157, 162-163 y 203, por ejemplo). Historiográficamente el libro mira más al pasado que se proyecta hacia el futuro. En el fondo y por lo fundamental orienta su investigación a combatir las tesis liberales, derivando en antítesis o más bien en su anti-tesis. Es problema de elección de campo y enfoque historiográficos, y las opciones adoptadas son, sin reparo alguno, legítimas y correctas. La crítica ha por ello de moverse en el interior de los límites analíticos marcados por esta elección.

El libro analiza el problema planteado, seccionando el larguísimo plazo de observación elegido siguiendo criterios distintos; en los siglos XVI y XVII, por reinados, en el XVIII, una vez puesto a salvo el problemático momento de la Guerra de Sucesión, partiendo la centuria y el reinado de Fernando VI por el año 1750. Sospecho que el lector interesado hubiera gustado disponer de una sintética y previa visión de conjunto que fuera luego analizada con más detalle, siguiendo el criterio de reinados, mucho más pertinente para el tema, por consustancial al mismo. La posibilidad, sin embargo, de que el propio lector rehaga aquella panorámica se desvanece, desde el momento en que se nos priva de disponer de la serie completa, año a año, del gasto de la Casa, salvo para los períodos 1561-1617 (pp. 112, 118 y 120) y 1751-1807 (p. 193). El apéndice 6, donde se supone (según p. 284) debiera figurar dicha serie, no existe. Tampoco el 7 y el 8. Esta ausencia es en parte, pero sólo en parte, paliada con la oferta, por entregas, de cuadros con promedios anuales por decenios en el interior de cada reinado, y es también sustituida por un resumen del gasto medio anual por, ahora sí, reinados (p. 230), que llega, a mi juicio, tarde dentro de la estructura expositiva de la obra, aparte de que es traído a colación con fines subordinados y no por la importancia que

en sí tiene. Esta laguna impide, e impedirá en el futuro, contrastar resultados de forma precisa. Dificultará, por otro lado, ejercicios de deflatación con índices de precios mejores que los hoy disponibles.

En cuanto a deflataciones el autor se siente indeciso y hasta una pizca escéptico. Reconoce la necesidad de descontar la inflación que afecta a su serie en orden a evaluar la evolución del volumen real de bienes y servicios costeados por la Casa. Es clarividente al precisar las dificultades que para el caso rodean a este ejercicio (pp. 111-113 y 182-184). Pero es también exageradamente exigente y acurado, más que cualquier economista en la actualidad. El rigor que reclama de condiciones estadísticas óptimas le hace desconfiar de sus resultados, que deben ser tenidos ni más ni menos que por lo que son, aceptables estimaciones de órdenes de magnitud. El recelo llega incluso a afectar a la interpretación y conclusiones. En concreto, cuando los resultados de las estimaciones del gasto en términos reales no se comparan con las impresiones, suposiciones o incluso informaciones contrastadas de la historiografía convencional —casos de los reinados de Felipe II a partir de 1587 (p. 115) y del de Felipe IV (pp. 126-127), en los que se esperaba encontrar un volumen superior de gasto—, las conclusiones se mue-

ven en medio de la incertidumbre, arguyéndose o con limitaciones del ejercicio de deflatación o remitiéndose a las deficiencias de las fuentes utilizadas que, aparte de retrasos acumulados en los pagos (pp. 60-61 y 194), irregularidades y hasta desfalcos (pp. 176-182), no siempre consignaron todos los gastos efectuados por la Casa (pp. 113, nota 20, y 115); parte de éstos, en determinados momentos, fueron anotados en los gastos generales de la Hacienda Real, produciéndose en ocasiones el fenómeno inverso (pp. 187-188 y 192). Esta falta de homogeneidad de las fuentes, sin duda alguna explicable por la naturaleza misma de la Monarquía Absoluta y la confusión existente entre Corte/Casa y Estado, redobra, sin embargo, el escepticismo del lector, máxime cuando los problemáticos resultados obtenidos del gasto de la Casa se compulsan con otros no menos cuestionables, los de la Real Hacienda y sus diferentes componentes (pp. 189, 196 y 229). En esta delicada situación es comprensible que no se sea resolutivo ni terminante en las conclusiones. Para serlo, o aproximarse a ello, sería menester más investigación y una mayor integración de los datos cuantitativos con las informaciones cualitativas, con el objetivo puesto en revisar y depurar las series.

No sería justo cerrar esta reseña sin recordar que la versión original

de esta obra mereció en 1998 el premio de la Asociación Internacional de Historia Económica para las mejores tesis doctorales defendidas entre 1994 y 1998. Quienes tuvimos la fortuna de conocer aquella versión primera podemos hoy reconocer complacientes que las críticas y observaciones que en aquella solemne ocasión académica dirigieron los miembros del tribunal al doctorando no han caído en el vacío. La protocolaria confesión de parte del propio autor (p. 13) y las más que reconocibles mejoras incorporadas en

esta publicación demuestran que el aforismo sobre rectificaciones y sabios se cumple también en esta ocasión. El libro merece ser incorporado a la bibliografía histórico-económica del Antiguo Régimen en España, pero la obra hubiera requerido algún repaso más y un reposo mayor para celebrar su bienvenida con fastos propios de Casa Real.

Luis María BILBAO  
Universidad Autónoma  
de Madrid

Alberto ANGULO MORALES: *Del éxito en los negocios al fracaso del Consulado. La formación de la burguesía mercantil de Vitoria (1670-1840)*, Bilbao, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, 2000, 581 pp.

En los últimos años el estudio del comercio se ha consolidado hasta adquirir entidad propia dentro de la Historia económica. Ha contribuido a ello la publicación de varias monografías que, siguiendo la estela de los que fueran trabajos pioneros de F. Ruiz Martín, J. Fontana, A. García-Baquero, A. M. Bernal o P. Molas, entre otros, han cubierto diferentes espacios de la geografía peninsular donde las actividades comerciales llegaron a manifestarse en toda su plenitud. De paso, y al mismo tiempo que se ha avanzado considerablemente en el conocimiento de los grupos que protago-

nizaron aquéllas, se ha reabierto el viejo y apasionante debate acerca de la existencia de la burguesía en la España del Antiguo Régimen y el papel que la historia le reservó en su quiebra.

En esa dirección apunta el libro de Alberto Angulo, cuya propuesta, dentro de los cánones de la prosopografía, se encamina al conocimiento de la denominada «gente del comercio» en una plaza mercantil como Vitoria, clave a la hora de explicar la articulación de los mercados del norte y sus relaciones con los puertos europeos del Atlántico. Y lo hace en una doble vertiente:

por un lado, la concerniente al análisis de cuantos aspectos definen su identidad como grupo, desde la familia, hasta el lugar en que se establecen para desarrollar sus negocios, sin olvidar el que eligen para su residencia; por otro, el proceso de su afirmación social, centrado en las disputas para crear un Consulado que facilitara su emancipación de los poderosos comerciantes de Bilbao, o las no menos enconadas que mantuvieron con la oligarquía nobiliaria por hacerse con el control del regimiento, siquiera durante un corto período de tiempo.

Es así como, detrás de las taxonomías que propone el autor y que identifican a comerciantes al por mayor o de gruesa y a los que lo son al por menor o al detalle, se advierte la transformación desde la figura del comisionista a la del comerciante que va tomando conciencia de pertenecer a un grupo, diferenciado económica y socialmente del resto de los que forman los espacios de sociabilidad vitorianos. Para definirlos se ha de acudir a la complejidad de actividades en que se ocupan: participan como intermediarios o comisionistas de los bilbaínos, burgaleses o cántabros dedicados a la venta y transporte de la lana y del hierro; custodian en sus lonjas estos productos y resuelven cuantos trámites aduaneros se presentan, sin renunciar a la produc-

ción, exportación o venta de los mismos en su entorno. Éste es, en términos generales, el perfil de estos comerciantes, cuyas características, del mismo modo que en otros lugares, se ajustan a las peculiaridades del contexto socioeconómico en que surgen y se desarrollan.

El establecimiento en la ciudad de dichos comerciantes se produce a lo largo de tres períodos. El primero, mediado el siglo XVII, contempla la llegada a Vitoria de una diáspora de individuos procedentes de las provincias limítrofes y de localidades del mundo rural vasco. Una segunda oleada, a mediados del XVIII, sitúa su procedencia en localidades del interior de Guipúzcoa y Vizcaya, así como en los valles del norte de Álava, y coincide con el «excelente momento» que atravesaba el comercio del hierro. Por último, entre finales del setecientos y los primeros compases del XIX, se asienta un contingente de mercaderes alemanes, ingleses, italianos y franceses. Todos estos elementos contribuyen a definir los contornos de unos agentes económicos cuya característica más singularizada se encuentra en la heterogeneidad de sus tratos. Ahora bien, una cosa es acotar sus ocupaciones, encerrarlos en categorías, y otra bien distinta la multiplicidad de relaciones que trababan debido a los muchos tráficos en que empleaban su tiempo.



El autor delimita asimismo lo que denomina «ciudad vivida», significando con ello la percepción que de su entorno inmediato se formaban los miembros de la comunidad y los cauces que, al margen de los creados por las oligarquías nobiliarias, permitían asumir un papel a quienes no formaban parte de ellas, fuera mediante su participación en las cofradías, las parroquias, las vecindades o los gremios. Esto le lleva a concluir en términos cuya nitidez no es extensible a otras coordenadas geográficas: «Vitoria, a los ojos de sus vecinos, aparecía como un sistema conformado por un amplio y diverso conjunto de partes. No era un ente absoluto con una identidad propia, sino que se formulaba como un agregado de partes».

La importancia de la familia y del parentesco a la hora de conocer la estructura del comercio es algo a lo que dedica particular atención el trabajo, pareja con la importancia que a esta eventualidad se concedía entonces y que no siempre ha sido suficientemente ponderada. Desde esta perspectiva, la complejidad del mundo de los negocios se acentúa a partir de la consideración de que aquella proyectaba sus redes sobre diversos niveles, tanto mercantiles como institucionales. Pero, por encima de todo, dichos negocios requerían de una lógica peculiar, y si el papel de la familia constituía un acti-

vo de primer orden, podía llegar a convertirse en obstáculo importante cuando las cosas iban mal y se mudaban las tornas. Entonces dejaba de actuar aquella como factor de cohesión del conjunto y pasaba a convertirse en caja de resonancia de rivalidades personales.

Es de agradecer el esfuerzo que el autor despliega en aras de una mejor precisión conceptual y terminológica que facilite la comprensión de los a veces intrincados perfiles de comerciantes, mercaderes y empresas durante el siglo XVIII. Como también lo es el interés que se concede a determinar en los negocios el papel del *pater familias*, de la casa, de la formación de los hijos, de los mecanismos sucesorios o el valor primordial de la confianza en esta clase de relaciones. De su análisis concluye, en el mismo sentido de otras consideraciones que después apostillaré, que ese modelo del que se sirven para articular su casa, entendida como núcleo vertebrador del negocio y del grupo doméstico, «mantenía unas pautas similares a las de la nobleza de la época». Lo cual no puede decirse que fuera exclusivo de este espacio, pero sí la consecuencia inmediata del modo en que se produjo el alumbramiento de este nuevo grupo y de los cánones por los que se regía su mundo.

Acudiendo a la sociología, descubre aspectos que de otro modo sería

imposible detectar, como el mercado matrimonial y las actitudes ante el mismo de las denominadas familias «rectoras» (aquellas que buscaban el ascenso social bajo el manto protector del éxito económico alcanzado en los negocios), de las «unificadoras», que, a diferencia de las anteriores, conservaban en su comportamiento un profundo carácter endogámico. El final del proceso que ambas acometen difiere, por cuanto las estrategias desplegadas por las primeras terminarán por integrarlas en la nobleza, mientras que las segundas reforzarán el grupo mercantil y reafirmarán su compromiso político.

Como parte importante de dichas estrategias se considera la búsqueda de una salida digna para los hijos de los comerciantes, sea en la administración eclesiástica, en las órdenes religiosas —aspecto éste clave para entender algunos de los enfrentamientos que se sucedieron durante el siglo XVIII—, en la carrera militar o en la administración borbónica, principalmente empleándose como administradores de la aduana de Vitoria, lo que significaba ejercer la vigilancia de los tráficos aduaneros —tanto de los legales como de los ilícitos— en manos de los descendientes de quienes los protagonizaban. Completaría su apuesta de explicación global la minuciosidad con la que se aborda

el estudio de la cultura material y de la mentalidad de la comunidad mercantil, haciendo un repaso a los lugares en que se desarrollaba su actividad, la estructura de las casas ocupadas en ella y su mobiliario y ornamentación, o la indumentaria y las bibliotecas de los comerciantes, donde, lo mismo que en otros casos, la mayor parte de los libros que las componían seguían siendo los de temática religiosa, sin por ello olvidar los propios de su trabajo.

El autor analiza las compañías de comercio y los factores que intervienen en los procesos de producción, transporte y venta de géneros. Estudia las características de estas sociedades, manteniendo en sus páginas el esfuerzo teórico ya aludido. En cuanto al número de compañías que se constata entre 1702 y 1800, me parece relativamente modesto —sólo 11—, no siendo elevado el capital social de que disponen. Más próximas a las ya conocidas en otros espacios se encuentran el resto de las características que las conforman, tanto en el tiempo para el que se establecen como en el modo de repartir los dividendos o de hacer frente a las quiebras, y las cualidades exigidas a los socios, pues no en vano se regían todas por las Ordenanzas del Consulado de Bilbao. alguna de estas sociedades presenta como nota que la define la circunstancia de constituirse a partir de la

aportación al fondo de bienes patrimoniales, que se transforman en capital cuyos beneficios, a su vez, reversionen sobre el patrimonio inicial del que se extraen.

Es en esa complejidad de interrelaciones que hilvanan los comerciantes y las compañías mercantiles vitorianas donde mejor se puede apreciar ese mercado, pero «no entendido como un espacio físico o geográfico [...], sino como un ámbito mental capaz de aunar las fuerzas y capacidades de personas, de instituciones y asociaciones de muy diferente carácter y que, normalmente, no tienen por qué guardar ninguna relación específica entre sí». Un mercado que garantiza el éxito o el fracaso de las empresas, contenido del quinto capítulo del libro, donde se reconstruyen sobre la base de 111 *inventarios post-mortem* las fortunas de estos comerciantes, que se mueven en niveles equiparables a los de otras plazas mercantiles de la España interior, variando los porcentajes de los apartados que las integran, pero destacando la circunstancia de que también aquí el interés por los inmuebles urbanos y las fincas rústicas es notorio: en un caso, por la rentabilidad que aseguran los primeros; en el otro, porque a esa rentabilidad se añade el prestigio que la posesión de la tierra otorgaba a sus titulares. A destacar la adquisición de deuda

pública emitida por la Corona y por otras entidades privadas y públicas, signo de un interés por diversificar activos financieros.

El empeño del grupo de comerciantes por controlar el regimiento de la ciudad frente a la oligarquía nobiliaria de viejo cuño constituye un episodio más de los muchos que, a medida que se aproxima el final del Antiguo Régimen, escriben las burguesías europeas en su pretensión de hacerse con el poder político. Sin embargo, esta corta experiencia que desarrollan entre 1738 y 1742, al igual que la de establecer un Consulado en 1778, o el deseo de crear una diócesis alavesa propia cuya finalidad «consistía en la creación de unos ámbitos de poder propios del territorio y de sus grupos e individuos más sobresalientes», no casan muy bien desde nuestra óptica con el hecho de que el mayorazgo fuera la marca del triunfo, el refrendo para el éxito en los negocios. Semejante empeño no dejaba de resultar un anacronismo histórico cuyos días, sin ellos saberlo, estaban contados. Semejante eventualidad significaba asumir una más que evidente contradicción, desde el instante en que una trayectoria de signo burgués terminaba validándose con un símbolo propio del sistema al que, teóricamente, primero, y en la práctica, después, vendría a sustituir. En definitiva, y ciñéndonos a

la conclusión que cierra el libro, nos encontramos con unos comerciantes que desempeñan el papel de «buenos administradores de los intereses y bienes de la Corona, perfectos gestores de las propiedades de muchos nobles y de algunas comunidades religiosas, perfectos repúblicos, adecuados «paterfamilias» o hábiles negociantes, que se integraron sin problemas en la comprensión jerárquica de la sociedad de su época y cuyas pretensiones básicas se concretaron en acceder y/o formar parte, por muy diversas vías, del citado grupo de los dirigentes».

Pretender resumir y reseñar los contenidos de las 581 apretadas páginas de que consta el monumental trabajo de A. Angulo no es tarea fácil y requiere de una selección en la que, a no dudarlo, se ha prescindido de asuntos cuya importancia tal vez sea similar a los aquí considerados. El libro se apoya en una amplia base empírica que incluye archivos locales, provinciales y nacionales, lo que le permite entrelazar información capaz de multiplicar la percepción del fenómeno y su adecuada conceptualización. Añádase a ello un abundante soporte bibliográfico —si bien con alguna carencia, como los trabajos de G. Zorraquino o el volumen colectivo *Els catalans a Espanya, 1760-1914*— y una exhaustividad en el análisis que en ocasiones abruma, y se ten-

drán las claves de un estudio de sólidos y enjundiosos resultados.

Si alguna objeción hubiera de hacerse, posiblemente sería aquella que concierne a la publicación. Entre la lectura de una tesis —la titulada *La formación de una clase emergente. Estudio prosopográfico de la burguesía mercantil vitoriana, 1670-1840*— y su concreción en forma de libro ha de abrirse un tiempo de reescritura y de selección de materiales empíricos. En ese proceso quedan inevitablemente fuera materiales que no tienen por qué afectar a lo sustancial de la argumentación, pero que de mantenerlos privan al libro de algunos códigos que le son propios. Ésa es la razón de que en la exposición se acuda con demasiada frecuencia a recursos más propios del soporte original para el que se concibieron que del que ahora los acoge.

Al margen, finalmente, de cuestiones de tipo formal que en nada desmerecen el resultado de conjunto, el principal mérito del autor consiste en haber sabido trascender lo meramente económico para dar entrada a nuevas argumentaciones que ayudan a definir a los comerciantes como grupo y que en otros estudios y para otros espacios hasta ahora no habían sido considerados. O si lo habían sido, era en términos tangenciales que no explicaban las profundas y duraderas conexiones que entre

las gentes del comercio se advierten. A la vista de los resultados obtenidos, tal vez convenga, previa aplicación de la oportuna dosis de modestia, considerar de nuevo y desde otros ángulos algunos de los presupuestos que hemos venido dando por válidos respecto al mundo de los negocios para,

posteriormente, proceder a la necesaria labor de síntesis que dé cabida al cúmulo de monografías existentes sobre este sector fundamental de la economía.

Miguel Ángel MELÓN JIMÉNEZ  
Universidad de Extremadura

Alberto MARCOS MARTÍN: *España en los siglos XVI, XVII y XVIII. Economía y Sociedad*, Barcelona, Crítica, 2000, 752 pp., bibliografía e índice alfabético.

En 1996, en una sesión del V Encuentro sobre Didáctica de la Historia Económica, en la que se examinaba la parte de los programas de los cursos de Historia Económica de España dedicada al estudio del Antiguo Régimen, generalmente reducida a menos de veinte horas lectivas, sus ponentes, Hilario Casado y Juan Helguera, y otros colegas subrayaron la escasez o inexistencia de obras de síntesis actualizadas y de calidad sobre el desarrollo económico de nuestro país en los siglos XVI, XVII y XVIII. Esta situación resultaba paradójica, ya que, durante las décadas de los sesenta, setenta y ochenta de la precedente centuria, las investigaciones acerca de la Historia Económica de la España moderna, muy influidas por la corriente de los *Annales* y/o por la marxista, habían sido relativamente numerosas y de

alta calidad en una elevada proporción. El propio Alberto Marcos fue uno de los protagonistas, junto a Vilar, Ruiz Martín, Anes, Fontana, Bernal, Fernández de Pinedo, García Sanz, Pérez Moreda y otros, de esa *edad dorada* de la producción de libros y artículos sobre la España del Antiguo Régimen. Era, pues, Alberto Marcos una de las personas más adecuadas para subsanar la laguna historiográfica antes mencionada.

El libro de Marcos es, ante todo, un excelente manual de Historia Económica de la España moderna, fruto de un intenso, prolongado y fecundo esfuerzo de recopilación bibliográfica, lectura, reflexión y síntesis. Asimismo, en distintos capítulos del trabajo se percibe con claridad que su autor posee un importante bagaje investigador. La obra consta de dos partes: en la primera

se presentan los rasgos estructurales de la economía y de la sociedad españolas del Antiguo Régimen, y en la segunda se analiza la evolución de aquéllas durante los siglos XVI, XVII y XVIII. Esta última ha sido organizada por períodos y se ha mantenido la tradicional división por centurias. Quizás hubiera sido aconsejable romper con este postrero criterio y ordenar el tiempo del Antiguo Régimen en función de la cronología de las distintas fases del crecimiento económico en el largo plazo.

Alberto Marcos ha escrito un manual, pero no ha renunciado a presentarnos sus interpretaciones personales sobre diversos aspectos fundamentales del desarrollo económico y social de la España moderna. Esas opiniones son, lógicamente, discutibles, pero aquél siempre ha procurado fundamentarlas. Por consiguiente, este libro también constituye un ensayo.

Aunque en la obra se percibe la influencia de distintas corrientes historiográficas, la de la marxista, como lo pone de manifiesto la simple lectura de los enunciados de los capítulos de la primera parte del libro, es, tal vez, la más destacada. En unos momentos en que dicha corriente no goza del predicamento de hace unas décadas, el modo explícito en que se presentan los esquemas metodológicos y teóricos

revela la honradez intelectual del autor.

La primera parte del libro consta de seis capítulos. El inicial se dedica a los aspectos geográficos. En el segundo y tercero se estudian las fuerzas productivas (fuerza de trabajo y medios de producción, respectivamente). En el cuarto se analizan las relaciones de producción y distribución del producto agrario. En el penúltimo se examina el papel de la industria y el comercio en la economía española antiguorregimental. Y en el postrero se indaga acerca de la naturaleza del ordenamiento social y de la entidad y características de la conflictividad social. La frontera entre lo «estructural» y lo «coyuntural» a menudo es bastante borrosa. Tal vez, las opciones del autor han generado un sobredimensionamiento de esta primera parte y algunas reiteraciones gratuitas. Tres capítulos, uno por cada centuria del Antiguo Régimen, y un epílogo integran la segunda parte de la obra. El estudio de cada uno de los siglos está organizado sectorialmente.

Una de las grandes virtudes del libro radica en el razonable equilibrio temático, intertemporal e interestespacial, objetivo nada fácil de alcanzar en una obra que tiene que dar cuenta de la evolución económica y social en un territorio extenso y bastante diverso durante tres siglos. El lugar desde donde se ha

escrito el texto, el corazón de la Meseta septentrional, y la especialización investigadora de su autor han ejercido una influencia, como es lógico, en el producto final. Así, dentro del buen nivel general del libro, me parecen especialmente brillantes las páginas dedicadas al estudio de la pobreza y al del impacto de las secuelas de la política imperial de la Monarquía Hispánica sobre el crecimiento económico y la evolución social de los territorios de la Corona de Castilla.

Pese a lo señalado anteriormente, algunos asuntos, a mi juicio, han recibido insuficiente atención en el libro de Marcos. Por un lado, la comparación del caso español con otros europeos, aunque hay que reconocer las enormes dificultades que entraña ese ejercicio cuando sólo se dispone de una información de carácter macroeconómico heterogénea y, sobre todo, muy escasa. Por otro, ciertos temas, como el consumo, las redes comerciales o el funcionamiento de los mercados, que han cobrado protagonismo en la historiografía española y/o europea de los últimos años. Es cierto, no obstante, que una obra de síntesis de estas dimensiones no puede ofrecer un estado de la cuestión completamente al día en todos los asuntos y que las publicaciones sobre algunos de esos temas eran todavía muy reducidas en el período

en que Alberto Marcos estaba redactando esta obra.

Muchos han otorgado a las finanzas públicas un papel trascendental en la dinámica económica de la España moderna. Marcos ha ido más lejos: nos ha relatado de manera detallada los mecanismos a través de los cuales los desequilibrios financieros del Estado acabaron incidiendo, unas veces de manera directa y otras indirecta, en la trayectoria de la economía española, sobre todo en la de los territorios de la Corona de Castilla. La Monarquía, al emitir un descomunal volumen de deuda pública (juros), ocasionó un fuerte *crowding out*, obligó a extender e intensificar la fiscalidad, contribuyó a acrecentar y consolidar la mentalidad rentista y erosionó el proceso de formación de capacidad empresarial. Aparte de la escalada tributaria y del recurso al crédito, el Estado también empleó otros expedientes y arbitrios (ventas de tierras, jurisdicciones, vasallos, oficios, etc.) para poder afrontar los gastos ocasionados por la política imperial, los cuales también originaron un efecto expulsión e incrementaron el endeudamiento de muchos municipios y campesinos. A su vez, el desequilibrio financiero de los concejos provocó la creación de nuevas sisas, la elevación del monto de las *derramas* y, sobre todo, el empeoramiento de las condiciones de acceso de la mayor parte de los cultivadores

directos a los labrantíos y pastizales de los ayuntamientos. En definitiva, el desmedido crecimiento del gasto de la Monarquía, al menos hasta finales del segundo tercio del siglo XVII, tuvo una influencia destacada en la descapitalización y en el debilitamiento del campesinado castellano.

Es indudable que el grado y las formas de ocupación del espacio condicionaron la dinámica económica de los distintos territorios. El autor advierte, a mi juicio con acierto, que «la distribución de la población y la estructura del poblamiento» vigentes aún en el siglo XVI obedieron bastante más a las «circunstancias históricas que acompañaron al proceso de repoblación medieval» y a las «consecuencias demográficas, económicas y sociales derivadas de la Reconquista» que a factores de índole geográfica o medioambiental (p. 38). Ello nos pone en guardia frente a la tentación de otorgar demasiado valor a las *historias estilizadas*, a menudo atractivas desde un punto de vista formal, que suelen utilizar de manera abusiva las variables geográficas en sus modelos explicativos.

Alberto Marcos recalca que España, sobre todo su mitad meridional, seguía estando poco poblada, tanto a finales del siglo XVI como en las postrimerías del XVIII. Por consiguiente, los esquemas interpretativos de corte malthusiano no pue-

den dar cuenta de la mayor parte de los movimientos recesivos registrados en el país en los tiempos modernos. De hecho, la superficie productiva y el área labrada se ampliarían de modo muy notable en España entre 1808 y 1930. Sin embargo, no me parece que la vía extensiva, en contra de lo señalado por el autor, haya constituido una rémora para el crecimiento agrario en un elevado porcentaje del territorio peninsular. Habida cuenta de los condicionamientos medioambientales, tecnológicos y mercantiles, ni la intensificación de cultivos, ni la sustitución del factor tierra por otros factores productivos, ni el cambio de los cultivos tradicionales por otros más rentables resultaban posibles para la mayor parte de las agriculturas españolas durante el Antiguo Régimen. El problema radicaba en que ni siquiera la vía extensiva funcionó de modo satisfactorio: las roturaciones efectivas fueron bastante inferiores a las potenciales y la agricultura tendió a estar cada vez más, al menos en la España interior, en manos, fundamentalmente, de arrendatarios mal dotados de tierra y de capital y nada incentivados para acometer mejoras en sus explotaciones (diezmos y corta duración de los contratos de tenencia de las parcelas). A finales del siglo XIX o a comienzos del XX, cuando ya sí resultaba viable sustituir tierra por otros factores productivos,



la existencia aún de importantes posibilidades roturadoras contribuyó a que pudiera seguir recurriéndose, sobre todo en la España sur, a un modelo de crecimiento agrario básicamente extensivo, lo que entró un lastre para la industrialización de nuestro país (baja productividad de la agricultura y, por ende, salarios reducidos; escasa demanda de *inputs* industriales por parte de aquélla).

El libro carece de notas, cuadros y gráficos, y el repertorio bibliográfico no incluye todos los trabajos utilizados por el autor en su elaboración. Esas renunciadas obedecen, lógicamente, a la necesidad editorial de no elevar aún más el número de páginas de la obra. No obstante, dudo que prescindir completamente de cuadros y gráficos, pensando en la utilización que los estudiantes puedan realizar de este manual, haya constituido la mejor de las opciones. Probablemente, cierto material cuantitativo podría haber permitido ahorrar espacio en términos netos.

Desde mi punto de vista, Alberto Marcos infravalora las relaciones mercantiles en la España moderna. El diezmo, la renta de la tierra y los excedentes comercializados por los propios cultivadores directos suponían, probablemente, más del 35-40 por 100 del producto agrario bruto campesino (utilizo datos aportados en este mismo trabajo). Es cierto que debe de contabilizarse el auto-

consumo de los perceptores de diezmos y de los rentistas; aun así, resulta bastante verosímil que se comercializase cerca o más del 40 por 100 del producto cerealícola auténticamente disponible (es decir, descontando de las cosechas la parte reservada para la siguiente sementera). Precisamente, el elevado grado de concentración de la propiedad territorial favorecía la mercantilización del producto agrario. Por otro lado, diversas investigaciones, algunas en curso y otras ya publicadas, sugieren que los mercados regionales de granos del interior peninsular, durante el Antiguo Régimen, no estaban tan desintegrados como se afirma en esta obra. La subestimación del mundo mercantil contribuye a que no se le preste, a mi juicio, el interés debido al estudio de las relaciones entre las principales variables económicas.

Considero que el autor exagera la influencia de la *economía-mundo* (la subordinación de la economía española a la de las grandes potencias de la Europa noroccidental) sobre el rumbo de la economía española en los tiempos modernos. El papel de las manufacturas en el desarrollo económico fue bastante menos relevante antes de la industrialización que una vez iniciada ésta. Pese a estar especializada en la producción de materias primas (lana) y a ser importadora neta de manufacturas, Castilla fue una gran

potencia comercial y económica en la segunda mitad del siglo xv y en la primera del xvi. En este lapso, los hombres de negocios castellanos controlaron el comercio de exportación e importación de los puertos cantábricos, tuvieron un destacado protagonismo en el comercio de intermediación en Europa y consiguieron que Burgos se convirtiera en una de las principales plazas aseguradoras del viejo continente.

En cuanto al papel negativo atribuido al *capitalismo cosmopolita*, considero que el sostenimiento financiero de la Monarquía Hispánica hubiera sido prácticamente imposible sin la concurrencia de los banqueros extranjeros (de haberse creado, en los siglos xvi o xvii, un banco nacional para atender las necesidades de la Hacienda, su vida habría sido, probablemente, efímera). El colapso de las finanzas públicas, tal vez, habría podido evitar que la agónica política imperial se prolongase durante tanto tiempo.

Antes de concluir esta reseña quisiera reiterar que el libro de Alberto

Marcos ha subsanado un importantísimo hueco de nuestra historiografía, y añadir que aquél va a ser de gran utilidad para profesores de bachillerato y de Universidad, estudiantes y personas simplemente interesadas en la Historia de España. Modernistas e historiadores económicos estamos obligados, a mi juicio, a leer atentamente la obra.

Estábamos faltos de visiones generales sobre la economía española en el Antiguo Régimen. Alberto Marcos nos ha ofrecido una sólida y fundamentada. Sería deseable que su libro actuase de catalizador y que, por ende, otros especialistas, desde posiciones teóricas y metodológicas distintas, presentasen nuevas síntesis interpretativas sobre la evolución económica de nuestro país en los tiempos modernos. Alberto Marcos ha desbrozado el camino, y esta labor puede acabar siendo una de las mayores virtualidades de su manual/ensayo.

Enrique LLOPIS AGELÁN  
Universidad Complutense

Teresa TORTELLA: *Una guía de fuentes sobre inversiones extranjeras en España (1780-1914)*, Madrid, Banco de España, 2000.

El papel de la inversión extranjera en el despegue y desarrollo de la industria española es difícil de

exagerar. Empresarios y empresas foráneas invirtieron capitales en la práctica totalidad de los sectores de

la economía de nuestro país. El conocimiento de que disponemos sobre este episodio tan trascendental es, sin embargo, limitado, a pesar del esfuerzo llevado a cabo en los últimos años por un numeroso grupo de historiadores. Una limitación que ha frenado hasta ahora las investigaciones ha sido el acceso a las fuentes, dispersas y mal conocidas. Pues bien, la *Guía* que comentamos creo que elimina la principal barrera que se interpone entre nosotros y el estudio de la inversión extranjera.

Teresa Tortella ha elaborado con documentos procedentes de 56 archivos europeos (de Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia, Reino Unido y Suiza) y de medio centenar de archivos españoles, públicos y privados, una cuidadosa relación de las sociedades que se constituyeron en España con capital exterior, o que contaron con accionistas nacidos allende de nuestras fronteras. La *Guía* comprende el período 1780-1914, el fundamental, e incluye más de medio millar de registros. En una apretada introducción, la autora, responsable desde hace muchos años del Archivo del Banco de España, nos explica cómo ha obtenido la información (a partir de un detallado cuestionario que envió a los principales archivos empresariales del continente) y qué tipo de documentos ha logrado reunir. Cada uno de los registros de la

*Guía* proporciona el nombre de la empresa, la fecha de fundación, su objeto social, su domicilio fiscal, el capital, la lista de directores y consejeros, así como una sucinta pero verdaderamente valiosa historia resumiendo los acontecimientos más sobresalientes de la compañía.

La *Guía* sirve para confirmarnos la abrumadora presencia de empresarios extranjeros en la mayor parte de los sectores de la economía española del siglo XIX. Aparecen en la banca, los ferrocarriles y la minería, y también en la construcción naval, en la química, en la electricidad, en las comunicaciones, en las industrias de la madera y el tabaco y en el sector de los seguros. En unos pocos cuadros, la autora sintetiza con claridad y eficacia el número de sociedades que se crearon según el país de procedencia de los capitales, la distribución sectorial y el volumen de fondos movilizados. Con tan amplia información Tortella deduce cuatro conclusiones que merece la pena repetir. Primera, que ya desde finales del siglo XVIII existían en España un significativo número de comerciantes y banqueros franceses e ingleses; segunda, que durante la centuria del XIX los capitales extranjeros se concentraron en sociedades constituidas en Madrid y en las ciudades de la periferia peninsular (Barcelona, Bilbao, Cádiz, Valencia, Málaga); tercera, que las grandes empresas que operaban a principios

del siglo xx habían sido fundadas, en todo o en parte, con recursos llegados del exterior, y cuarta, que el número de archivos empresariales que conservan documentación sobre inversiones extranjeras en España es mucho mayor del que creíamos hasta ahora.

Para terminar quiero señalar que una de las virtudes de esta *Guía de fuentes* es su facilidad de uso. La relación de sociedades está ordenada alfabéticamente y se nos proporcionan, además, tres índices completos: de nombres, de lugares y de materias, que permiten una rápida y eficaz localización de empresas y empresarios. Por ejemplo, podemos averiguar sin esfuerzo la participación de españoles en compañías con capital extranjero; yo lo he hecho para un personaje tan ubicuo y versátil como José de Salamanca, pero el ejercicio puede efectuarse con cualquiera de los banqueros, comer-

ciantes e industriales que protagonizaron la vida económica de nuestro país. Los resultados son sorprendentes, pues descubrimos que, si bien la presencia foránea fue indiscutible, a su lado aparecen centenares de hombres de negocios nacionales.

Teresa Tortella confía, según nos dice ella misma, que la *Guía* resulte de interés para los estudiosos de estas cuestiones y sea una buena herramienta de trabajo para todos aquellos que visiten archivos europeos en búsqueda de información sobre empresas españolas. Que no le quepa la menor duda ni a ella ni a los responsables del Banco de España: esta *Guía de fuentes* representa una excepcional contribución a la tarea de investigación de nuestro pasado económico más reciente.

Pablo MARTÍN ACEÑA  
Universidad de Alcalá

## ÍNDICE DEL VOLUMEN XIX

### NOTA NECROLÓGICA

KLEIN, HERBERT S.: <i>En recuerdo de Manuel Moreno Fraginals</i> .....	503
TORTELLA, GABRIEL: <i>Rondo Cameron, 1925-2001</i> .....	11
PREMIO RAMÓN CARANDE 2000 .....	247

### ARTÍCULOS

BALLESTEROS DONCEL, ESMERALDA, y MARTÍNEZ VARA, TOMÁS: <i>La evolución del empleo en el sector ferroviario español, 1893-1935</i> .....	637
CALVO CALVO, ÁNGEL: <i>Los inicios de las telecomunicaciones en España: el telégrafo</i> .....	613
DOBADO, RAFAEL, y MARRERO, GUSTAVO: <i>Minería, crecimiento económico y costes de la independencia de México</i> .....	573
ESPINA MONTERO, ÁLVARO: <i>Oro, plata y mercurio, nervios de la monarquía de España</i> .....	507
HERNÁNDEZ ARMENTEROS, SALVADOR: <i>Empresas y empresarios españoles en la exportación de aceite de oliva, 1900-1936. Especial referencia al mercado noruego de conservas de pescado</i> .....	383
LINARES LUJÁN, ANTONIO MIGUEL: <i>Estado, comunidad y mercado en los montes municipales extremeños, 1855-1924</i> .....	17
PONS BRIAS, M. <sup>a</sup> ÁNGELES: <i>Oligopolio y tipos de interés en la Banca española, 1942-1975</i> .....	679
PUIG, NURIA, y LOSCERTALES, JAVIER: <i>Las estrategias de crecimiento de la industria química alemana en España, 1880-1936: exportación e inversión directa</i> .....	345
RAMÍREZ, M. <sup>a</sup> TERESA: <i>Los ferrocarriles y su impacto sobre la economía colombiana</i> .....	81

REHER, DAVID, S.: <i>Producción, precios e integración de los mercados regionales de grano en la España preindustrial</i> .....	539
SÁNCHEZ ROMÁN, JOSÉ ANTONIO: <i>El Banco de Londres y del Río de la Plata y el negocio azucarero en Tucumán, Argentina (1909-1914)</i> .....	415
TIRADO FABREGAT, DANIEL A., y PONS NOVELL, JORDI: <i>¿Hubo convergencia económica entre los países europeos antes de la Primera Guerra Mundial?</i> .....	123
VALLEJO POUSADA, RAFAEL: <i>Reforma y contrarreforma tributaria en 1845-1852</i> .....	53
ZAPATA BLANCO, SANTIAGO: <i>La madera en España (c.1850-c.1950). Un primer esbozo</i> .....	287

## **NOTAS**

SABATÉ SORT, MARCELA, y PARDOS MARTÍNEZ, EVA: <i>Una cuestión a debatir. El nuevo perfil del proteccionismo español durante la Restauración</i> .....	155
TENA JUNGUITO, ANTONIO: <i>Réplica a Sabaté y Pardos</i> .....	167
VELARDE FUERTES, JUAN: <i>Una nota sobre los setenta años del Servicio de Estudios del Banco de España</i> .....	173

## **RECENSIONES**

AIXALÁ, J.: <i>La peseta y los precios. Un análisis de largo plazo (1868-1995)</i> . Por Xavier Cuadras .....	465
ANGULO MORALES, A.: <i>Del éxito en los negocios al fracaso del Consulado. La formación de la burguesía mercantil de Vitoria (1870-1840)</i> . Por Miguel Ángel Melón Jiménez .....	737
ARENAS POSADAS, E.: <i>Empresa, mercados, mina y mineros. Río Tinto, 1873-1936</i> . Por Carmen Sarasúa .....	459
BARCIELA, C., y MELGAREJO MORENO, J. (eds.): <i>El agua en la historia de España</i> . Por Eloy Fernández Clemente .....	451
BÖTTECHER, N., y HAUSBERGER, B. (eds.): <i>Dinero y negocios en la historia de América Latina</i> . Por Antonio Santamaría .....	220
BRINGAS GUTIÉRREZ, M. Á.: <i>La productividad de los factores en la agricultura española, 1752-1935</i> . Por Esteban Nicolini .....	726
CATALÁN, E.: <i>El precio del purgatorio. Los ingresos del clero vasco en la Edad Moderna</i> , Bilbao, 2000. Por Ángela Atienza .....	456

COMÍN, F.; MARTÍN ACENA, P.; MUÑOZ RUBIO, M., y VIDAL OLIVARES, J.: <i>150 años de historia de los ferrocarriles españoles</i> . Por Pere Pascual Domènech .....	228
DOPICO, F., y REHER, D. S.: <i>El declive de la mortalidad en España, 1860-1930</i> . Por Josep Bernabeu Mestre .....	211
EDGEWORTH, F. Y.: <i>Psicología matemática</i> . Por María Blanco .....	215
EICHENGREEN, B.: <i>La globalización del capital. Historia del Sistema Monetario Internacional</i> . Por Ana Fernández-Ardavín .....	716
GARCÍA RUIZ, J. L., y LAGUNA, C.: <i>Cervezas Mabou, 1890-1998. Un siglo de tradición e innovación</i> . Por Pablo Díaz Morlán .....	468
HAYES, P.: <i>Industry and Ideology. IG Farben in the Nazi Era</i> . Por Nuria Puig Raposo.....	719
HERNÁNDEZ MONTALBÁN, F. J.: <i>La abolición de los señoríos en España (1811-1837)</i> . Por Carlos Larrinaga.....	201
JURADO SÁNCHEZ, J.: <i>El gato de la Casa Real, su financiación y sus repercusiones hacendísticas y económicas</i> . Por Luis María Bilbao.....	732
LARRINAGA RODRÍGUEZ, C.: <i>La Liga Cantábrica y el comercio del norte de España a finales del siglo XIX</i> . Por Juan Manuel Matés Barco .....	472
MADRAZO, S.: <i>Estado débil y ladrones poderosos en la España del siglo XVIII. Historia de un peculado en el reinado de Felipe V</i> . Por Juan Zafra .....	729
MALDONADO ROSSO, J.: <i>La formación del capitalismo en el marco de Jerez. De la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera (siglos XVIII-XIX)</i> . Por James Simpson .....	198
MARCOS MARTÍN, A.: <i>España en los siglos XVI, XVII y XVIII. Economía y sociedad</i> . Por Enrique Llopis Agelán.....	743
MARICHAL, C.: <i>La bancarrota del virreinato. Nueva España y las finanzas del imperio español, 1780-1810</i> . Por Pedro Pérez Herrero.....	711
MARTÍN ACENA, P., y REIS, J. (eds.): <i>Monetary Standards in the Periphery. Paper, Silver and Gold</i> . Por Eugene White.....	489
MELÓN JIMÉNEZ, M. A.: <i>Hacienda, comercio y contrabando en la frontera de Portugal (siglos XV-XVIII)</i> . Por M. <sup>a</sup> del Carmen Espido Bello .....	194
MESA LAGO, C.: <i>Market, Socialist and Mixed Economies. Comparative Policy and Performance. Chile, Cuba and Costa Rica</i> . Por Rafael Pamplón.....	478
MOYA, J. C.: <i>Cousins and Strangers. Spanish Immigrants in Buenos Aires, 1850-1930</i> . Por Blanca Sánchez Alonso.....	207
PERSSON, K. G.: <i>Grain Markets in Europe, 1500-1900. Integration and Desregulation</i> . Por Enrique Llopis .....	483

RAMOS SANTANA, A. (coord.): <i>Comercio y navegación entre España y Suecia (siglos X-XX)</i> . Por Jesús M. <sup>a</sup> Valdaliso.....	225
SÁEZ GARCÍA, M. A.: <i>Álava en la siderurgia moderna española. San Pedro de Araya (1847-1935)</i> . Por Stefan Haupt .....	724
TORRAS, J., y YUN, B.: <i>Consumo, condiciones de vida y comercialización. Cataluña y Castilla (siglos XVII-XIX)</i> . Por Joám Carmona.....	203
TORTELLA, G.: <i>La revolución del siglo XX</i> . Por Jordi Palafox Gámir.....	707
TORTELLA, T.: <i>Una guía de fuentes sobre inversiones extranjeras en España (1780-1914)</i> . Por Pablo Martín Aceña .....	748
TURRENT, E.: <i>Historia del Banco de México, 1940-1946</i> . Por Carlos Marichal.....	474
VALDALISO, J. M. <sup>a</sup> , y LÓPEZ, S.: <i>Historia económica de la empresa</i> . Por Manuel Santos.....	189



# **IX Simposio de Historia Económica**

sobre

## **«Condiciones medioambientales, desarrollo humano y crecimiento económico»**

con sesiones sobre:

*Crecimiento y sostenibilidad,  
Recursos y residuos en la evolución de la actividad económica  
y Población y calidad de vida en perspectiva histórica*

a realizar los días

**5, 6 y 7 de junio del año 2002**

en la

**Universidad Autónoma de Barcelona**

Para más información dirigirse a la

**Secretaria del Simposio  
M.<sup>a</sup> Paz Chivite**

Departamento de Economía e Historia Económica  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad Autónoma de Barcelona  
08193 Bellaterra (Barcelona)

Teléfono 93 581 12 00

Fax 93 581 20 12

E-mail: [MariPaz.Chivite@uab.es](mailto:MariPaz.Chivite@uab.es)

Comisión organizadora:

Ramón Garrabou, Giuseppe Munda y Josep Pujol

## SUMARIO

### ARTÍCULOS

<i>Innovación técnica y estructura empresarial en la industria textil de Alcoi, 1820-1913</i> .....	13
JOAQUIM CUEVAS	
<i>Minería del cobre y contaminación atmosférica. Estrategias empresariales en las cuencas de Swansea, Huelva y Montana</i> ..	45
JUAN DIEGO PÉREZ CEBADA	
<i>«A Source of Modest Comfort»: Las inversiones de Vickers en España, 1897-1936</i> .....	69
ALBERTO LOZANO COURTIER	
<i>La política regional en el primer franquismo, los Planes Provinciales de ordenación económica y social</i> .....	91
M.ª ANGELES SANCHEZ DOMÍNGUEZ	

### NOTAS DE INVESTIGACIÓN

<i>Las máquinas de vapor fijas de la Maquinista Terrestre y Marítima, S. A.</i> .....	115
JORDI NADAL	
<i>La industria de construcciones mecánicas en Cataluña: el Arsenal Civil de Barcelona</i> .....	163
MARTÍN RODRIGO	
<i>Empresa privada, gestión municipal directa e incorporación a la red nacional: el caso de la producción y distribución de electricidad en Burdeos (1887-1956)</i> .....	177
ALEXANDRE FERNANDEZ	

### RECENSIONES

Pablo Desportes Bielsa, <i>La industria textil en Zaragoza en el siglo XVI</i> .....	199
por Miguel José Deyá Bauza	
Jaume Torras y Bartolomé Yun (dirs.), <i>Consumo, condiciones de vida y comercialización. Cataluña y Castilla, siglos XVII-XIX</i> .....	201
por Gaspar Feliu	
Maxine Berg y Kristine Bruland (eds.), <i>Technological Revolutions in Europe. Historical Perspectives</i> .....	205
por Miquel Gutiérrez	
Pere Pascual Domènech, <i>Los caminos de la era industrial. La construcción y financiación de la Red Ferroviaria Catalana (1843-1898)</i> .....	209
por Francisco Comin	
Carlos Marichal y Mario Cerutti (comp.), <i>Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930</i> .....	217
por Josep M.ª Benaül	
Eugenio Torres Villanueva, <i>Ramón de la Sota, 1857-1936. Un empresario vasco</i> .....	221
por Pablo Díaz Morlán	
Pablo Díaz Morlán, <i>Horacio Echevarrieta, 1870-1963. El capitalismo republicano</i> .....	225
por Mercedes Cabrera	
Stefan Houpt y José M.ª Ortiz-Villajos (dirs.), <i>Astilleros Españoles, 1872-1998. La construcción naval en España</i> .....	229
por Jesús M.ª Valdaliso	
José Luis García Ruiz y Constanza Laguna Roldán, <i>Cervezas Mahou, 1890-1998. Un siglo de tradición e innovación</i> .....	235
por Núria Puig	
Jordi Maluquer de Motes, <i>España en la crisis de 1898. De la Gran Depresión a la modernización económica del siglo XX</i> .....	239
por Juan Pan-Montojo	
Luis Germán Zubero, <i>Obras públicas e ingenieros en Aragón durante el primer tercio del siglo XX</i> .....	243
por Alfonso Herranz	
Elena San Román, <i>Ejército e industria: el nacimiento del INI</i> .....	247
por Juan Velarde Fuentes	

## PATRONATO

Gabriel Tortella (Presidente)

Carmen Iglesias (Directora del Centro de Estudios Constitucionales)

Carlos Pascual (Director de Marcial Pons)

Francisco Prada Gayoso (Director de la Fundación Empresa Pública)

Felipe Ruiz Martín (Presidente Honorario de la Asociación de Historia Económica)